



**Институт экономики
и управления**

Монография

Монография

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В УПРАВЛЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕГИОНА

Монография

*Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора И. Д. Тургель*

Екатеринбург
Издательство Уральского университета
2020

УДК 338.001.36+338.244

ББК 65.053

Э40

Авторы:

Агарков Г. А. (гл. 3), Антонова И. С. (гл. 3), Андриюшина М. С. (гл. 3), Городнова Н. В. (гл. 2, п. 3), Домников А. Ю. (гл. 2, п. 3), Илышева Н. Н. (гл. 2, п. 2), Калина А. В. (гл. 1), Криворотов В. В. (гл. 1), Крылов С. И. (гл. 2, п. 2), Мустафина О. В. (гл. 2, п. 4), Нечеухина Н. С. (гл. 2, п. 4), Савостина О. В. (гл. 2, п. 1), Синянская Е. Р. (гл. 2, п. 1), Тургель И. Д. (гл. 3)

Рецензенты:

Л. С. Валинурова, д-р экон. наук, проф., заведующий кафедрой инновационной экономики Башкирского государственного университета; Н. Ю. Власова, д-р экон. наук, проф. кафедры государственного и муниципального управления Уральского государственного экономического университета

Экономический анализ в управлении деятельностью коммерческих организаций региона : монография / Г. А. Агарков, И. С. Антонова, М. С. Андриюшина [и др.] ; [под общ. ред. д-ра экон. наук И. Д. Тургель] ; Мин-во науки и высшего образования РФ. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2020. — 196 с.

ISBN 978-5-7996-2998-4

В монографии рассматриваются теоретико-методологические и прикладные аспекты анализа конкурентоспособности территориально-производственных комплексов региона. Большое внимание уделено интегрированному экономическому анализу в управлении бизнес-процессами ведущих отраслей экономики, таких как промышленность, энергетика и торговля в регионе. Исследуются особенности инновационного анализа при оценке влияния компаний-флагманов на социально-экономические процессы в региональной экономике.

Издание предназначено широкому кругу специалистов в области экономики, включая студентов, магистрантов и преподавателей высших учебных заведений, а также руководителей и работников управленческого аппарата коммерческих организаций.

Библиогр. : 72 назв. Рис. 14. Табл. 36

УДК 338.001.36+338.244

ББК 65.053

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного исследовательского проекта РФФИ «Роль флагманских предприятий в экономическом развитии регионов: экономико-математический анализ панельных данных на примере России и США», проект № 18-010-01123 а.

ISBN 978-5-7996-2998-4

© Уральский федеральный университет, 2020

ПРЕДИСЛОВИЕ

В современных условиях, характеризующихся усилением конкуренции не только в национальном, но и наднациональном масштабе, образованием крупнейших транснациональных корпораций внимание исследователей и экспертов все больше концентрируется на глобальных вопросах развития бизнеса. Между тем, наряду с глобализацией, все активнее заявляет о себе и тенденция глокализации, когда вместо ожидаемого исчезновения региональных отличий происходит их сохранение и усиление. В этой связи авторы монографии поставили перед собой сложную исследовательскую задачу: предложить теоретико-методологические основы анализа деятельности коммерческих организаций, ориентированных на международные и общенациональные рынки с точки зрения их влияния на социально-экономическое развитие территорий присутствия.

Монография включает три логически связанных главы.

Первая глава посвящена методологии анализа конкурентоспособности территориально-производственных комплексов региона. Авторы подчеркивают, что традиционные подходы к обеспечению конкурентоспособности, связанные с развитием конкурентных стратегий отдельных предприятий, постепенно отходят на второй план, уступая место подходам, опирающимся на развитие конкурентоспособности крупных территориально-производственных объединений, или наднациональных структур. В силу этого главными объектами исследования конкурентоспособности становятся территориально-производственные системы (ТПС). Ядром таких систем является мощный произ-

водственный комплекс, а также предприятия по производству полуфабрикатов и комплектующих и предприятия, оказывающие сервисные и вспомогательные услуги. Важную роль в обеспечении стабильного функционирования ТПС играют организации, оказывающие информационные, консультационные и прочие услуги, финансовые институты (банки, страховые фирмы и др.), органы власти различных уровней, территориальные институты развития.

Вторая глава посвящена обоснованию роли интегрированного экономического анализа в управлении бизнес-процессами ведущих отраслей экономики региона. Рассмотрены методологические и прикладные аспекты анализа финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий и торговых организаций Уральского региона. Предложен комплексный подход, интегрирующий различные направления и виды финансового, управленческого, стратегического анализа для получения синергетического эффекта при решении задач текущего, долгосрочного, а также антикризисного управления коммерческой организацией. Взаимосвязь ретроспективных исследований динамики ключевых показателей финансовой и управленческой отчетности с элементами стратегического планирования, а также оценка цифрового потенциала инвестиционной деятельности существенно повышают эффективность управления. Полученные аналитические результаты могут быть востребованы на разных иерархических уровнях управления для повышения научной обоснованности разрабатываемых прогнозов, концепций, стратегий, программ развития для совершенствования инновационной деятельности как одного из прогрессивных направлений повышения конкурентоспособности предприятий региона.

Третья глава раскрывает теорию и методологию анализа влияния компаний-флагманов на социально-экономическое развитие региона. Ядром авторской концепции является представление, что ключевым фактором регионального экономического

развития служит финансовая устойчивость крупнейших предприятий, действующих на территории. В главе рассмотрено понятие флагманского предприятия (предприятия-флагмана), оценено современное финансовое положение предприятий-флагманов с применением модели Дюпона в региональном разрезе на примере Кемеровской, Томской и Новосибирской областей.

Таким образом, разработанные авторами теоретические положения и практические рекомендации относительно использования экономического анализа как инструмента управления деятельностью коммерческих организаций региона становятся важным шагом вперед на пути познания закономерностей функционирования социально-экономической системы региона и повышения эффективности управления развитием хозяйствующих субъектов.

ГЛАВА 1. Научно-методические основы обеспечения конкурентоспособности территориально- производственных комплексов

1.1. Территориально-производственный комплекс как объект исследования конкурентоспособности

В современных экономических системах традиционные подходы к обеспечению конкурентоспособности, связанные, в первую очередь, с развитием конкурентных стратегий отдельных предприятий, постепенно отходят на второй план, уступая место подходам, опирающимся на развитие конкурентоспособности крупных территориально-производственных объединений, или наднациональных структур. Например, ведущий мировой специалист в области конкурентоспособности М. Портер отмечает: «... в соответствии с доминирующими ныне представлениями самыми важными факторами, определяющими конкурентоспособность, выступают стоимость рабочей силы, процентные ставки, курсы валют и высокий уровень развития экономики. Сегодняшние лозунги компаний: слияние, создание альянсов, стратегическое партнерство, совместная работа и наднациональная глобализация деятельности» [1].

Другими словами, можно сказать, что в современных условиях центральным объектом в исследовании конкурентоспособности экономики становятся территориально-производственные системы (ТПС), включающие, с одной стороны, мощный производственный комплекс, объединяющий основные предприятия (фирмы), производящие профилирующую продукцию ТПС, от результатов деятельности которых зависят условия жизнедеятельности и благосостояние всех составляющих ТПС; предприятия, производящие полуфабрикаты и комплектующие для нужд основного производства, а также предприятия, оказывающие сервисные и вспомогательные услуги. С другой стороны, ТПС включают организации, занимающиеся оказанием информационных, консультационных и других услуг для обеспечения деятельности ключевых предприятий производственного комплекса, финансовые институты (банки, иные кредитные организации, страховые фирмы и др.), научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации и т. п. Наконец, в рамках ТПС обязательно должны быть представлены так называемые территориальные институты в лице органов власти различных уровней, органов социальной защиты и социального обеспечения населения и т. д. [2].

Кроме сказанного выше, важнейшим условием функционирования любой ТПС является ее географическая составляющая, заключающаяся в географической близости различных элементов (частей ТПС), что, в свою очередь, обуславливает более низкие издержки производства и, соответственно, более высокие конкурентные преимущества производимой продукции за счет использования единой технологической, научной, образовательной, социальной инфраструктур [3].

Что касается развитых стран мира, то наиболее оптимальной формой ТПС в них являются кластеры, под которыми понимаются сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях,

а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу [1].

Обоснование оптимальности кластерной формы организации хозяйства и ее конкурентных преимуществ рассмотрено в трудах многих ведущих зарубежных ученых, среди которых, в первую очередь, следует выделить М. Портера, М. Энрайта, шведских экономистов О. Сольвелла, Г. Линдквиста и К. Кетельса, датского ученого Б. О. Лундваля, норвежских экономистов — исследователей Б. Асхайма и А. Изаксена, английского ученого Л. Даннинга, канадского исследователя Д. Робинсона и многих других специалистов.

Следует заметить, что в трудах многих ученых развивается теория региональных кластеров, то есть кластеров, образованных на основе фирм (предприятий), сосредоточенных в одном географическом регионе. Например, М. Энрайт определяет региональный кластер следующим образом: «Региональный кластер — это промышленный кластер, в котором фирмы-члены кластера находятся в географической близости друг к другу. Или региональный кластер — это географическая агломерация фирм, работающих в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства» [4, 5].

В последние годы кластерная теория экономического развития и организации хозяйственного комплекса стала популярной среди отечественных ученых. В их работах анализируется зарубежный опыт построения и реализации кластерной политики, предлагаются подходы к организации и обоснованию образования кластеров на территории России, рассматриваются проблемы, связанные с организацией кластеров в российских регионах, исследуются подходы к их решению и многие другие вопросы. Среди работ отечественных ученых, посвященных проблемам, касающимся обоснования и организации экономических кластеров в России, следует выделить работы

И. Пилипенко, А. Татаркина, М. Афанасьева и Л. Мясниковой, Н. Асаула, О. Романовой, Ю. Лавриковой, Л. Маркова, Т. Цихана и многих других авторов.

С точки зрения конкурентоспособности кластерная форма организации хозяйства является наиболее передовой. Например, М. Портер выделяет следующие основные конкурентные преимущества кластеров [1]:

- кластеры способствуют росту производительности труда и эффективности производства, входящих в них предприятий и отраслей;
- кластеры повышают способность к инновациям для входящих в них элементов;
- кластеры стимулируют создание новых бизнес-структур, поддерживающих инновации, тем самым расширяя границы и масштабы деятельности кластера и способствуя его дальнейшему развитию.

Несмотря на некоторые различия в подходах к трактовке понятия, построению структуры и механизмов формирования кластеров, большинство ученых и практиков сходятся во мнении, что ключевой особенностью кластеров с точки зрения обеспечения их конкурентоспособности и развития конкурентных преимуществ является возможность и целенаправленное обеспечение конкуренции между отдельными элементами, образующими кластер. Другими словами, обязательным условием для нормального функционирования и развития кластера является постоянная конкуренция между входящими в него компаниями, предприятиями, финансовыми институтами и т. д.

Проецируя сказанное выше на условия современной России, можно отметить, что на сегодняшний день полноценных кластеров в ней нет, прежде всего, по причине практически полного отсутствия или слабой конкуренции между отдельными элементами, образующими российские территориально-производственные системы. Их создание и развитие является

проблемой «завтрашнего дня». Поэтому выделение экономического кластера как объекта исследования в настоящей работе считаем преждевременным. Это, в свою очередь, делает невозможным прямое использование кластерного подхода к исследованию и развитию российских ТПС и требует создания отдельного подхода в рамках решения задачи повышения конкурентоспособности региональных ТПС, учитывающего особенности формирования и развития современной российской экономики.

Традиционным подходом к построению ТПС в советской и российской научных школах является территориально-производственный комплекс (ТПК), понятие которого было введено в научный оборот в 1920-х годах при реализации первого крупнейшего проекта, связанного с размещением производительных сил в советской экономике, — плана ГОЭЛРО. В стандартной трактовке ТПК представляет собой взаимосвязанное и взаимообусловленное сочетание отраслей материального производства на определенной территории, являющееся частью хозяйственного комплекса всей страны или какого-либо экономического района. Например, один из основоположников концепции ТПК, советский ученый Н. Колосовский, дает такую трактовку понятия ТПК «... это такое экономическое (взаимообусловленное) сочетание предприятий в одной промышленной точке и в целом районе, при котором достигается определенный экономический эффект за счет удачного (планового) подбора предприятий в соответствии с природными и экономическими условиями района, с его транспортным и экономико-географическим положением» [6, 7].

Дальнейшее развитие теории и моделей ТПК получило в трудах многих отечественных ученых, среди которых следует выделить П. Алампиева, Ю. Саушкина, А. Минца, А. Пробста, М. Бандмана, А. Гранберга и других. ТПК стали одной из наиболее рациональных форм размещения и развития производительных сил в советской экономике. Важнейшим до-

стоинством концепции ТПК является комплексный подход к решению сложных межотраслевых проблем при взаимном сочетании интересов развития производственного комплекса и территориальных институтов. В этом отношении наглядно определение ТПК, данное М. Бандманом, который понимает его как «планово-формируемую совокупность устойчиво взаимосвязанных и взаимообусловленных пропорционально развивающихся объектов различных отраслей народного хозяйства, которые созданы для совместного решения одной или нескольких определенного ранга народнохозяйственных проблем, выделяются размерами производства и четкой специализацией в масштабе страны и своего экономического района; сконцентрированы на ограниченной, обязательно компактной территории, обладающей необходимым набором и размерами ресурсов; эффективно используют местные и полученные извне ресурсы и обеспечивают охрану окружающей среды; имеют единую производственную и социальную инфраструктуру» [8].

Концепция ТПК получила широкое применение не только в рамках советской экономики, но и в экономиках ряда зарубежных стран. В первую очередь, модель ТПК получила распространение в странах Центрально-Восточной Европы и развивающихся странах Южной Азии [5], то есть государствах, находившихся в «зоне влияния» СССР. Например, в бывшей ГДР ТПК рассматривался на уровне экономического района и определялся как «комплекс, имеющий специализацию в масштабе страны» [9].

Поскольку исторически ТПК создавались в советской экономике, то главным критерием эффективности их деятельности считалось снижение народнохозяйственных издержек в виде экономии материальных и трудовых ресурсов, сокращении капиталовложений, уменьшении транспортных расходов, ускорении оборачиваемости оборотных средств и экономии на создании и функционировании инфраструктуры.

Нередко ТПК в рамках своих географических границ сопоставлялись с субъектами Федерации (области, республики, края, автономные округа). Поэтому центральным объектом в модели ТПК в рамках «классического» подхода являлась территория как сложная социально-экономическая система с большим числом вертикальных и горизонтальных связей, деятельность всех элементов которой направлена на достижение одной общей цели — получении максимального народнохозяйственного эффекта. При этом зачастую достижение указанной цели шло в ущерб интересам развития отдельных элементов ТПК, и, в первую очередь, предприятий и организаций (у которых, как правило, был единый собственник в лице государства), являющихся основой их функционирования и развития. Другой особенностью работы производственных комплексов в советской экономике была жесткая централизация управления: выбор состава и параметров предприятий делался на уровне органов управления экономикой (Госплан СССР, отдельные министерства и ведомства) без вмешательства самих предприятий производственного комплекса. Рынок сбыта также нормировался и ограничивался «сверху», лишая многие предприятия стимулов к повышению показателей эффективности своей деятельности за счет конкурентной борьбы с отечественными или зарубежными аналогами. Кроме того, в рамках отмеченной модели конкуренция между отдельными элементами (предприятиями) ТПК отсутствовала, что является кардинальным отличием «советского» ТПК от экономического кластера.

С позиций обеспечения конкурентоспособности среди *главных критериев деятельности производственного комплекса «советских» ТПК можно отметить следующие:*

- выполнение плана по производству отдельных видов продукции;
- надежное снабжение экономики производимой продукцией;

- соблюдение нормативных показателей по удельным расходам сырья, материалов и энергоресурсов при производстве продукции.

Из перечисленного видно, что для рыночной модели хозяйствования такие критерии не пригодны. Более того, в ряде случаев они вступают в противоречие с объективными законами функционирования рыночной экономики, основной постулат которой состоит в том, что производить и продавать надо только ту продукцию, которая пользуется платежеспособным спросом у потребителей. Причем объем производства (продаж) должен находиться в прямой зависимости от потребностей рынка.

Другим принципиальным отличием ТПК от кластеров является подход к их созданию. Если кластеры и близкие к ним формы пространственной организации производства, как правило, образуются самостоятельно за счет пространственного проявления рыночных сил, то ТПК создавались искусственно за счет реализации определенной политики органами государственной власти.

Обобщая сказанное выше, отметим, что подходы к оценке и обеспечению конкурентоспособности, использовавшиеся при обосновании и развитии ТПК в экономике бывшего СССР и предлагаемые сегодня наряду с кластерным подходом к пространственной организации производства, для современной экономической модели России не подходят. Поэтому в рамках решаемой задачи требуется рассмотрение переходной модели организации российских ТПС, которая, в свою очередь, требует разработки отдельных подходов к формированию конкурентных преимуществ и обеспечению конкурентоспособности ТПС. При этом «идеалом», к которому должна стремиться такая модель в перспективном периоде, должна стать кластерная форма организации хозяйства как наиболее совершенная форма такой организации, известная в мировой науке и практике. В результате в разрабатываемые подходы к исследованию конкурентоспособности современных российских ТПС должны вводиться элементы (критерии), позволяющие провести оцен-

ку их конкурентоспособности с учетом современных тенденций организации и развития ТПС в ведущих экономиках мира. Такая задача тем более актуальна, учитывая современные процессы глобализации, происходящие в мировом хозяйстве, и их ожидаемое развитие в прогнозный период.

В то же время, несмотря на серьезные отличия в моделях «советских» ТПК и кластеров, у них есть одно принципиальное сходство, а именно: и в той, и в другой модели «ядром» является производственный комплекс, от результатов деятельности которого зависит состояние остальных элементов ТПС. Так, согласно М. Бандману, «ядром любого ТПК является сфера производства, которая состоит из группы отраслей специализации, группы комплексирующих производств и некоторых элементов инфраструктуры» [10]. Поэтому можно сказать, что с точки зрения обеспечения конкурентоспособности и формирования конкурентных преимуществ ТПС любой формы организации первоочередным является обеспечение конкурентоспособности ее производственного комплекса, а это, в свою очередь, обуславливает необходимость выделения в качестве центральных объектов исследования конкурентоспособности ТПС их ключевых (профилирующих) предприятий или видов экономической деятельности.

Учитывая тот факт, что многие «советские» ТПК в своих границах совпадали с отдельными экономическими районами или субъектами Федерации, для формирования их конкурентных преимуществ и оценки конкурентоспособности исследователи предлагают использовать подход, связанный с оценкой конкурентоспособности региона. Теоретические и методологические основы такого подхода, а также методические принципы и инструментарий проведения оценки конкурентоспособности региона как сложной социально-экономической системы получили широкое распространение в трудах многих ученых. Среди ведущих отечественных специалистов в этом направлении следует выделить И. Пилипенко, Р. Фатхутдинова, А. Ан-

дреева, Ю. Перского, Ю. Савельева, И. Данилова, Л. Чайникову и многих других авторов. В основе большинства подходов к исследованию конкурентоспособности региона, как правило, лежит принцип комплексной оценки различных сторон жизнедеятельности территории и сбалансированности их развития, выявления возможных «перекосов» и диспропорций в развитии и разработки стратегий и направлений их ликвидации и т. п. С другой стороны, в упомянутых подходах недостаточно отражены проблемы, связанные с оценкой и управлением конкурентоспособностью ключевых предприятий (видов экономической деятельности), расположенных в регионе; разработкой конкурентных стратегий и развитием конкурентных преимуществ производственного сектора; решением задач частно-государственного партнерства и т. д. Поэтому различные подходы к исследованию региональной конкурентоспособности ТПС, центральным звеном которых является производственный комплекс, в прямом виде не подходят.

Реформирование экономики России, начатое в 1990-х годах, формирование рыночных механизмов развития, приватизация многих российских предприятий и приобретение их частными собственниками, глобализация мировой экономики и активное вовлечение страны в эти процессы и многие другие трансформации создали совершенно иные условия для экономического развития. В таких условиях критерии развития, связанные с достижением максимального народнохозяйственного эффекта, отошли «на второй план», уступив место критериям развития в рамках рыночных моделей хозяйствования (главным из таких критериев является максимизация прибыли участников экономических процессов). В свою очередь, задачи территориального развития, не утратив своей значимости, стали подчиненными задачам развития производственного комплекса ТПК. Другими словами, на первое место вышли задачи, связанные с функционированием и развитием основ-

ных предприятий, образующих ТПК, а успешность решения задач территориального развития во многом стала зависимой от успешности (неуспешности) решения первостепенных задач.

В результате «советские подходы» к формированию и развитию ТПК утратили свою актуальность, уступив место рыночным подходам. При этом многие из ТПК, созданных в рамках советской экономики, в новых условиях оказались нежизнеспособными, превратившись в депрессивные территории или территории экономического бедствия. Основой создания и развития новых ТПК стали крупные интегрированные структуры, образовавшиеся в российской экономике во второй половине 1990-х — начале 2000-х годов. В то же время территориальные границы многих ТПК остались прежними.

Подытоживая отмеченное выше, можно сказать, что центральным объектом исследования в работе является территориально-производственная система, построенная вокруг крупных вертикально-интегрированных структур (или их отдельных крупных частей), работающих в российской экономике, и включающая в себя следующие основные элементы:

- предприятия основного производственного цикла, представляющие собой ключевые предприятия, реализующие технологический цикл производства профилирующей (основной) продукции от добычи (переработки) сырья до выпуска конечной продукции и являющиеся центральным ядром ТПС, от результатов работы которого зависят состояние и условия жизнедеятельности всех остальных элементов ТПС;
- предприятия вспомогательных и обслуживающих производств, основной целью деятельности которых является обеспечение устойчивой работы предприятий основного производственного цикла. К этой же группе можно отнести и предприятия (организации), оказывающие сервисные услуги для нужд основного производства;

- территориальная инфраструктура, включающая объекты транспорта, связи, топливно-и энергоснабжения, а также объекты социальной сферы: образования, здравоохранения, социальной защиты населения и т. п. — и играющая обслуживающую роль по отношению к предприятиям основного производственного цикла;
- финансовые институты, в первую очередь, банки;
- органы государственной власти различных уровней, основное назначение которых — создание благоприятных условий для деятельности предприятий основного производственного цикла и, с другой стороны, реализация контролирующих эту деятельность функций.

Учитывая преемственность российской экономики по отношению к экономике СССР, а также во многом сходную идеологию построения производственного комплекса, обозначенную выше, ТПС в настоящей работе будем называть «современным российским ТПК» или просто ТПК. Поэтому можно сказать, что в современной экономике России центральным объектом исследования конкурентоспособности ТПС является территориально-производственный комплекс, строящийся в соответствии с современными критериями и моделями развития экономики страны.

Учитывая предложенную выше типовую организационно-производственную структуру современного российского ТПК, современные тенденции развития ТПС, связанные с формированием структур кластерного типа, а также подходы к созданию и развитию ТПК в советской экономике, современный российский ТПК можно определить как совокупность связанных между собой технологическим циклом или родственным видом деятельности предприятий (компаний), а также предприятий и организаций смежных и обслуживающих производств и сферы услуг, имеющих географическую привязку к определенным административно-территориальным образованиям (группе административно-территориальных образований) и использую-

ших для достижения конечных результатов своей деятельности общую инфраструктуру, социальную среду, финансовую систему и прочее этих территориальных образований.

В свою очередь, под конкурентоспособностью ТПК как сложной социально-экономической системы нами понимается способность ключевых предприятий ТПК и ТПК в целом обеспечивать поддержание и поэтапный рост достигнутых результатов экономической деятельности при сохранении высоких показателей эффективности такой деятельности и обеспечении достойного качества и уровня жизни в территориальных образованиях, в рамках которых осуществляют свою деятельность основные предприятия ТПК.

Следует заметить, что при описанном выше подходе к формированию ТПК в рамках одной территории могут функционировать два и более ТПК, которые будут иметь различные, практически не связанные между собой основные производственные комплексы, но, в то же время, использовать общую территориальную инфраструктуру, находиться под контролем одних и тех же органов власти, и, в ряде случаев, обслуживаться одними и теми же вспомогательными и обслуживающими производствами или финансовыми институтами.

Как показано выше, основу деятельности ТПК составляют предприятия основного производственного цикла, которые, как правило, объединены в вертикально-интегрированную компанию (ВИНК) по форме «жесткой консолидации» (для российских условий стандартной организационной формой такой интеграции является структура холдингового типа). Ключевой особенностью с точки зрения конкурентоспособности является практически полное отсутствие конкуренции между отдельными предприятиями, входящими в ВИНК, и их полная подчиненность управляющей компании, в рамках которой отражаются интересы собственников и осуществляется единая производственная, сбытовая, договорная и др. политика. В производственном цикле ВИНК, как отмечалось выше,

в большинстве случаев замыкает в себе весь технологический цикл производства продукции.

Такой подход к построению производственного комплекса во многом схож с концепцией энергопроизводственных циклов (ЭПЦ), введенной в оборот Н. Колосовским. В соответствии с его определением ЭПЦ представляет собой «всю совокупность производственных процессов, последовательно развертывающихся в экономическом районе на основе сочетания данного вида энергии и сырья, от первичных форм — добычи и облагораживания сырья — до получения всех видов готовой продукции, которые можно производить на месте, исходя из приближения производства к источникам сырья и энергии, и рационального использования всех компонентов сырьевых и энергетических ресурсов» [11, 12, 13]. Наиболее ценным с точки зрения вклада концепции ЭПЦ в теорию конкуренции, отмечает Ю. Савельев, является то, что «модели циклов построены таким образом, чтобы ценность используемого сырья полностью (или практически полностью) переносилась на стоимость готового продукта, отходы основного производства выступали бы сырьем для побочного производства. Это, в свою очередь, закладывает основу производственной интеграции и получения агломерационного эффекта и эффекта от масштабов производства, что является одним из главных конкурентных преимуществ крупных интегрированных структур» [11].

Если говорить о рыночных моделях, то концепция ЭПЦ очень схожа с концепцией цепочки добавления стоимости, развиваемой в трудах ряда зарубежных ученых, среди которых, в первую очередь, следует выделить Г. Джреффи, Д. Хамфри и Э. Шмитца, Р. Каплински. Например, согласно Р. Каплински «Цепочка добавления стоимости охватывает полный спектр видов деятельности, необходимых для обеспечения прохождения продуктом или услугой полного цикла с момента их создания через промежуточные стадии производства до доставки конечному потребителю и утилизации после использования» [14]. Анализируя кон-

цепции ЭПЦ и цепочек добавления стоимости, И. Пилипенко отмечает различие между двумя концепциями в том, что «ЭПЦ ориентированы на удовлетворение потребности промышленности (переработка машинами первичного сырья для конечного производства машин для новой переработки сырья), а цепочки накопления стоимости обычно ориентированы на удовлетворение потребностей потребителей — людей (идея, создание товара, его реализация, дистрибуция и продажа)» [5].

Также интерес представляют исследования швейцарских ученых Д. Мэйя и Н. Гросжана, которые выделили типовые ТПС, включающие четыре возможных типа [15]. При этом одним из ключевых критериев, по которым проводилась типология, являлось наличие или отсутствие в ТПС крупной ВИНК. В результате одной из типовых моделей ТПС стала модель, во многом схожая с моделью, показанной на рис. 1, которая получила соответствующее описание с позиций конкурентных преимуществ и обеспечения конкурентоспособности.

Подытоживая сказанное, можно отметить, что среди основных конкурентных преимуществ производственной составляющей ТПК, ядром которой является ВИНК, следует выделить одно из главных «традиционных преимуществ» создания крупных производственных объединений в экономике СССР, а именно: экономию удельных затрат на выпуск продукции, возникающую при укрупнении производства и производственных мощностей. Сюда же можно отнести преимущества, обусловленные территориальным размещением предприятий, которые, как правило, располагаются вблизи минерально-сырьевой базы.

С другой стороны, в рыночных условиях, характеризующихся динамичностью изменения ситуации и внешней неопределенностью, производственные комплексы, сформированные по схеме, получают дополнительно ряд конкурентных преимуществ, позволяющих осуществлять успешную деятельность в условиях постоянно меняющейся внешней среды. К основным преимуществам можно отнести:

- обеспечение устойчивости и надежности производственного цикла по выпуску профилирующей продукции за счет консолидации в рамках ВИНК полного (или почти полного) технологического цикла производства продукции, управляемого из единого центра;
- консолидацию финансовых и других ресурсов для решения различных задач, в первую очередь, стратегического характера;
- экономию на транзакционных издержках за счет исключения возможной внутренней конкуренции между отдельными предприятиями, входящими в ВИНК.

С точки зрения рассмотрения ТПК в целом, а не только его производственного комплекса, дополнительные конкурентные преимущества в рамках предлагаемой модели может дать консолидация усилий органов власти и руководящих звеньев производственного комплекса. Главным образом это выражается в лоббировании, протекционизме, совместном продвижении предприятий и компаний производственного комплекса на различных рынках.

В таких условиях конкурентные преимущества в модели, представленной на рис. 1, формируются на основе теории несовершенной конкуренции, одним из основоположников которой выступил Ф. Перру. В своей «Теории полюсов роста» он выдвинул гипотезу о неравноправии экономических субъектов (компаний, регионов, стран) и определяющем значении меж- и внутриотраслевых связей в их конкурентоспособности [16, 17]. Дальнейшее развитие «Теория полюсов роста» получила в работах Ж. Б. Будвиля, Х. Р. Ласуэна и П. Потье. Так, по определению Ж. Б. Будвиля, «полюс роста представляет собой набор развивающихся и расширяющихся отраслей, размещенных в урбанизированной зоне и способных вызывать дальнейшее развитие экономической деятельности во всей зоне своего влияния» [11]. Другими словами, «полюсами роста» являются промышленные узлы, которые аналогичны российским ТПК и достигают своих конкурентных преимуществ аналогично им.

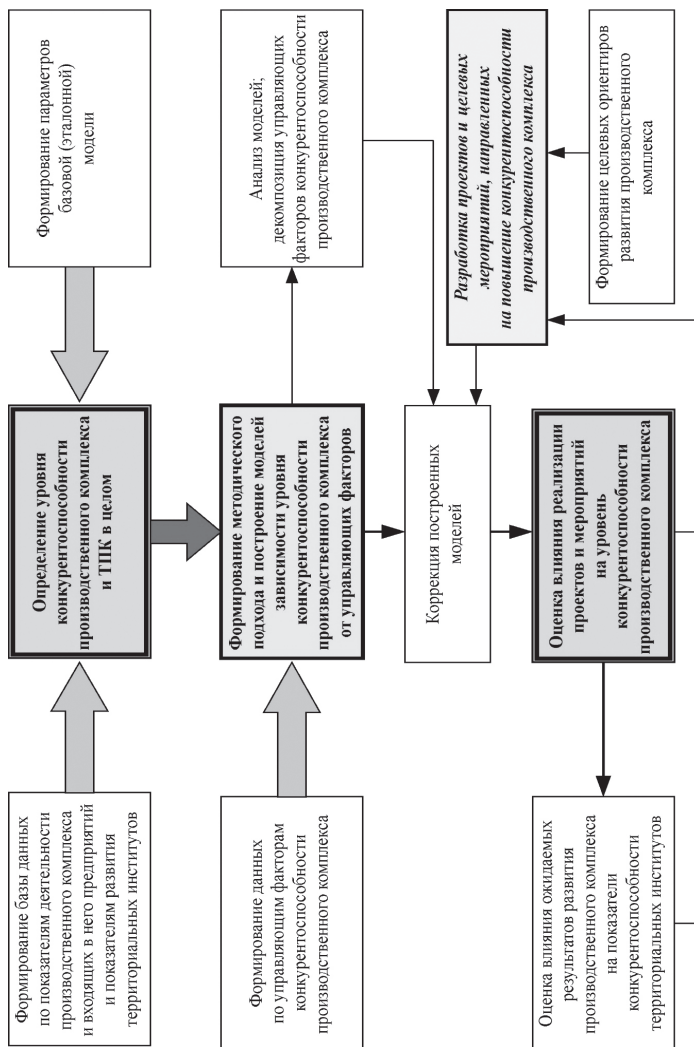


Рис. 1. Схема повышения конкурентоспособности производственного комплекса и ТПК в целом

Таким образом, можно сказать, что в современных экономических моделях конкуренции на глобальных и региональных рынках имеет место монополистическая конкуренция, когда в качестве полноценных участников (субъектов) этих рынков выступают несколько крупных «игроков» (например, несколько крупных ВИНК, составляющих основу современных российских ТПК), «делящих» эти рынки между собой с ограниченным доступом других менее крупных участников. В таких условиях основным путем достижения и упрочения конкурентных позиций и преимуществ является дифференциация деятельности в рамках производственного комплекса ТПС. А это, как отмечают известные специалисты в области маркетинга Дж. Траут и С. Ривкин, ведет к изменению характера конкуренции, который смещается от внешней конкуренции к конкуренции внутренней. Если первая изначально предусматривает наличие внешнего соперника, то вторая складывается между различными подходами и способами управления, организационными потенциалами субъектов экономической деятельности и способами использования экономических ресурсов.

Сравнивая с этих позиций модель ТПК и рассмотренные ранее кластеры, можно сделать вывод, что по аналогии с «советскими» ТПК в современных российских ТПК сохраняется существенное отличие, а именно — отсутствие конкуренции между отдельными элементами основного производственного цикла. С одной стороны, это преподносится как одно из конкурентных преимуществ ТПК с точки зрения экономии, возникающих при этом транзакционных издержек. С другой стороны, конкуренция является главным локомотивом развития, которое в кластерах происходит гораздо более высокими темпами (как в количественном, так и качественном измерении).

В силу сказанного отмеченное конкурентное преимущество ТПК в сравнении с ТПС кластерного типа является, скорее,

недостатком. В ряде случаев отсутствие конкуренции между производственными предприятиями производственного комплекса в ТПК становится главным препятствием развития как производственного комплекса, так и ТПК в целом, а также является главной причиной монопольных злоупотреблений. В таких условиях возникает ситуация, когда ресурсы и, соответственно, возможности развития получают заведомо неконкурентоспособные структуры (например, для реализации «популистских» целей, связанных с сохранением производственного потенциала или обеспечением занятости населения), что алогично по своей сути.

В заключение отметим, что модель ТПК существенно ближе к структурам кластерного типа, которые на сегодняшний день считаются наиболее совершенной формой ТПС, чем ее предшественники — «советские» ТПК. В первую очередь, это связано с наличием сфер потенциальной конкуренции для вспомогательных и обслуживающих производств, финансовых институтов и видов деятельности, связанных с территориальной инфраструктурой.

В результате описанная в качестве объекта исследования модель ТПК является переходной моделью организации ТПС в российских условиях. Однако ее введение и исследование необходимо, так как без этого невозможен переход к более совершенным моделям. Дальнейшая эволюция предложенной модели, прежде всего, должна быть связана с внедрением и усилением конкурентных механизмов взаимодействия различных элементов ТПК с постепенным приближением к моделям кластерного типа. Поэтому при разработке научно-методического подхода к оценке и обеспечению конкурентоспособности ТПК должен быть реализован принцип универсальности, позволяющий успешно применить их как к исследованию современных российских ТПК, так и к экономическим кластерам, а также к другим возможным вариантам реализации моделей организации ТПС.

1.2. Формирование научно-методического подхода к исследованию и обеспечению конкурентоспособности территориально-производственного комплекса

Рассматриваемый в качестве объекта исследования ТПК представляет собой сложную социально-экономическую систему, характеризующуюся значительными масштабами деятельности и содержащую большое число элементов и связей между ними. Поэтому в основу исследования конкурентоспособности такой системы должен быть положен системный подход, в соответствии с которым объект рассматривается как целостное множество элементов в совокупности отношений и связей между ними.

Среди основных принципов системного подхода следует выделить [18]:

- целостность, рассматривающую систему одновременно как единое целое и как подсистему для вышестоящих уровней;
- иерархичность, подразумевающую построение системы на основе подчинения элементов низшего уровня элементам высшего уровня;
- структуризацию, позволяющую анализировать элементы системы и их взаимосвязи в рамках конкретной организационной структуры;
- множественность, дающую возможность использовать множество кибернетических, экономических и математических моделей для описания отдельных элементов и системы в целом;
- системность, являющуюся свойством объекта обладать всеми признаками системы.

Анализируя современные подходы к исследованию ТПС и ТПК, в частности, заметим, что подавляющая их часть также базируется на использовании системного подхода. Напри-

мер, основоположники концепции ТПК (Н. Колосовский и др.) рассматривают его в качестве сложноорганизованной открытой динамичной системы. Такой подход определяет и набор методических инструментов исследования — балансовые методы, метод циклов, методы экономико-математического моделирования и др. [11].

С другой стороны, следует отметить, что в современных исследованиях ТПС различной формы организации (кластер, ТПК и др.) системный подход получил развитие в рамках синергетического подхода, который рассматривает основные положения системного подхода с позиций изучения самоорганизации социально-экономических систем. Это, в свою очередь, дает новые возможности исследования социально-экономических систем и происходящих в них процессов [11]. Например, отмечаются возможности исследования систем, их взаимодействия и происходящих внутри них процессов с использованием инструментария кибернетики, что позволяет исследовать и моделировать внутренние и внешние коммуникации, изучать проблемы самоорганизации систем с применением принципа обратной связи (принципа круговой причинности) как отрицательного (саморегулирующего), так и положительного (самоусиливающего) характера.

С точки зрения исследования конкурентоспособности для рассматриваемого объекта можно выделить следующие основные характеристики и особенности с позиций использования системного и синергетического подходов [11]:

1) конкурентоспособность является одной из неотъемлемых характеристик социально-экономической системы, организованной в форме ТПК, что обуславливает применение системного подхода к ее исследованию;

2) конкурентоспособность ТПК характеризуется неравномерностью и непостоянством, что в общем случае диктует ее рассмотрение как результативность нелинейного процесса, подверженного влиянию множества факторов;

3) конкуренция и конкурентоспособность ТПК подчиняются законам цикличности и неустойчивости. Это, в свою очередь, обуславливает необходимость постоянного совершенствования конкурентных свойств и преимуществ рассматриваемой социально-экономической системы в соответствии с изменениями во внешней среде, действием новых факторов и т. д.;

4) процесс конкуренции ТПК с аналогичными социально-экономическими системами характеризуется многокритериальностью и многовариантностью выбора возможных альтернатив;

5) в процессе конкуренции, достижения и совершенствования конкурентных преимуществ растут способности ТПК к самоорганизации и достижению синергетического эффекта. Это, в свою очередь, способствует повышению адаптивных свойств рассматриваемой социально-экономической системы, в результате чего система будет способна совершить самостоятельный переход в качественно новое состояние в направлении роста ее конкурентных преимуществ и достижения качественно новых характеристик.

Вышеизложенные подходы и принципы позволяют предложить научно обоснованную систему исследования конкурентоспособности ТПК и управления ею, имеющую блочную структуру. В общем случае в ней можно выделить *четыре крупных блока*.

1. Формирование исходных методологических и методических принципов проведения исследования, в котором закладываются научные основы исследования, производится выбор и обоснование объекта исследования, формируются основные принципы и логика проведения исследования.

2. Методический аппарат оценки конкурентоспособности ТПК. Является центральным блоком исследований, подробно описывающим исследуемый объект с позиций обеспечения определенного уровня конкурентоспособности и формирования его конкурентных преимуществ и дающий возможность провести количественную и качественную оценку конкуренто-

способности ТПК как в текущий, так и в перспективный период развития. В свою очередь, рассматриваемый блок включает несколько составляющих, среди которых следует выделить:

- блочную систему показателей конкурентоспособности ТПК, являющуюся центральным звеном методического аппарата. В этой системе конкурентоспособность выбранного объекта исследований формализуется в виде системы показателей, каждый из которых характеризует тот или иной аспект ее формирования и обеспечения;
- базовую (эталонную) модель с позиций обеспечения конкурентоспособности для выбранного объекта исследования, а также методические и прикладные аспекты ее формирования. Основной методический принцип проведения оценки конкурентоспособности — сравнение показателей заданного объекта исследования с базовой (эталонной) моделью и выявление на этой основе «сильных сторон» и «узких мест» с точки зрения обеспечения конкурентоспособности и формирования конкурентных преимуществ;
- базу данных по показателям развития и конкурентоспособности ТПК и его основных предприятий, представляющую собой информационную основу для проведения практических исследований.

3. Прогнозирование конкурентоспособности ТПК. По аналогии с предыдущим блоком имеет очень важное значение, так как именно по его результатам оцениваются возможные конкурентные стратегии развития ТПК в перспективный период, которые, как отмечалось ранее, характеризуются многокритериальностью и многовариантностью выбора возможных альтернатив. В блоке прогнозирования конкурентоспособности ТПК можно выделить следующие основные составляющие:

- формирование сценарных условий развития в прогнозный период, где выполняется оценка развития внешней социально-экономической среды по отношению к рас-

смаатриваемому ТПК в прогнозный период. Учитывая высокую неопределенность прогнозного развития, такие оценки выполняются в разрезе нескольких возможных сценариев, каждый из которых с определенной вероятностью может реализоваться в перспективный период;

- методический и модельный аппарат прогнозирования показателей конкурентоспособности, являющийся основой для получения прогнозных показателей конкурентоспособности ТПК. При этом в рамках проводимого исследования укрупненно выделяются две большие группы используемых методов — методы экспертного анализа и методы экономико-математического моделирования;
- прогноз показателей развития и конкурентоспособности ТПК, по итогам которого непосредственно определяются прогнозные показатели и уровни конкурентоспособности для исследуемого ТПК.

4. Управление конкурентоспособностью ТПК. Учитывая, что задача управления социально-экономической системой, к которой относится исследуемый ТПК, является крупной научной проблемой, требующей отдельного обоснования и разработки научно обоснованных подходов (что, в свою очередь, является предметом отдельного научного исследования), в рамках проводимого исследования предлагаются в основном прикладные аспекты решения возникающих проблем, индивидуальные для каждого объекта исследования. В первую очередь, они связаны с разработкой управляющих воздействий, направленных на достижение целей повышения конкурентоспособности ТПК, оценкой и обоснованием определенных уровней конкурентоспособности.

Как показано выше, центральным блоком исследования является методический аппарат оценки конкурентоспособности ТПК. Конечным результатом проведения оценки по разрабатываемой методике является определение сводного (интегрального) индекса конкурентоспособности ТПК, который объединяет

в себе различные характеристики, оценивающие жизнеспособность ТПК, перспективы и возможности его будущего развития, условия и качество жизни проживающего населения и др. Этот *показатель (индекс) необходим для решения следующих задач* [19, 20]:

1) оценки современного состояния ТПК, выявления конкурентных преимуществ и «узких мест» и выработки на этой основе направлений и программ перспективного развития ТПК;

2) обоснования стратегий и программ перспективного развития производственного комплекса и территориальных структур, входящих в ТПК. В данном случае рассматриваемый показатель можно использовать как главный целевой ориентир такого развития;

3) разработки и обоснования развития новых видов бизнеса в рамках действующих ТПК, а также создания новых ТПК.

Предполагается, что интегральный индекс конкурентоспособности ТПК и его отдельные укрупненные составляющие являются определяющими показателями, на основании которых делаются выводы об успешности (неуспешности) тех или иных программ и направлений развития, а также развития и функционирования ТПК в целом.

В основе разрабатываемого методического подхода лежит сопоставление показателей реального ТПК (группы ТПК) с некоторой эталонной моделью, характеристики которой задаются заранее и используются в расчетах как базовые величины. Поэтому можно сказать, что определение показателей этой модели имеет принципиальное значение с точки зрения выявления конкурентных преимуществ или недостатков заданного объекта исследования.

Непосредственное формирование показателей оценки конкурентоспособности ТПК предлагается выполнять в рамках блочной системы. *В соответствии с типовой организационно-производственной структурой современного российского ТПК предлагается выделить следующие два крупных блока показателей.*

1. Блок конкурентоспособности производственного комплекса, включающий следующие показатели:

- природно-ресурсного потенциала и обеспеченности территории собственными запасами полезных ископаемых;
- рыночной потребности в профилирующих видах продукции, производимых в рамках ТПК;
- операционной эффективности основных предприятий ТПК;
- производственно-финансового потенциала;
- инновационной активности предприятий и уровня новизны производимой продукции;
- экологической и энергетической эффективности экономики и предприятий ТПК;
- ограничений и рисков в развитии производственного комплекса.

2. Блок конкурентоспособности территориальной инфраструктуры и социальной среды, включающий показатели:

- развитости инфраструктуры и сферы услуг;
- состояния социальной среды и демографического потенциала ТПК;
- ограничений и рисков в развитии территориального комплекса.

В свою очередь, каждый из обозначенных выше показателей включает определенный набор составляющих (как правило, 3–5 и более), детально моделирующих те или иные аспекты конкурентоспособности ТПК.

Получаемые на основе использования описанного выше методического аппарата оценки конкурентоспособности ТПК и отдельных его составляющих, как в текущий, так и в прогнозный период, являются (как указывалось выше) основой для принятия и реализации управленческих решений по развитию отдельных элементов (комплексов), образующих ТПК, в направлении усиления их конкурентных преимуществ и роста конкурентоспособности ТПК в целом как крупной социально-экономической системы.

Ранее отмечалось, что задача управления конкурентоспособностью ТПК является крупной научной проблемой, требующей проведения отдельного исследования. В то же время в рамках предлагаемого методологического подхода к исследованию и обеспечению конкурентоспособности территориально-производственного комплекса необходимо обозначить общие принципы и методические подходы к ее решению. При этом следует заметить, что во многом предлагаемые подходы к управлению конкурентоспособностью ТПК опираются на работы В. Криворотова, в которых разработаны методологические и методические основы управления конкурентоспособностью предприятия [2]. В этом отношении рассматриваемые ниже подходы являются развитием предложенных В. Криворотовым разработок применительно к гораздо более крупным социально-экономическим системам — ТПК.

Повышение конкурентоспособности производственного комплекса является по своему существу сложным, многофакторным процессом, подлежащим стратегическому управлению. Отсюда следует, что необходимость и возможность планомерного управления процессом повышения конкурентоспособности производственного комплекса выступают важнейшими объективными предпосылками разработки системы таких факторов. Основу указанной разработки, на наш взгляд, должен составлять ряд принципиальных методических положений, последовательное изложение которых приведено ниже [2].

Принцип системности базируется на понятии системы, признаками которой являются следующие характеристики:

- поведение каждого элемента влияет на поведение целого;
- каждый элемент влияет на целое не самостоятельно, а во взаимодействии хотя бы еще с одним элементом;
- в системе нет таких подгрупп элементов, которые влияли бы на целое независимо от других элементов, т. е. не бывает полной автономии;

- система — это такое целое, которое нельзя разделить на независимые части; если части отделить от системы, то они теряют некоторые из своих свойств;
- система обладает свойствами, которые отсутствуют у ее части.

Система, как верно заметил в своей работе И. П. Суслов, всегда более значима, чем сумма отдельных частей, так как, помимо информации о частях, она несет в себе информацию о том новом, что появляется вследствие взаимодействия частей, информацию о развитии системы в целом [21].

Принцип комплексной оценки факторов. Поскольку каждый фактор системы влияет на процесс повышения конкурентоспособности производственного комплекса в сочетании с каким-либо другим фактором (группой факторов), то вся система логически связанных между собой и дополняющих друг друга факторов должна строиться в соответствии с их комплексным учетом. Это значит, что обоснованию включения в систему того или иного фактора повышения конкурентоспособности должно предшествовать исследование всего комплекса факторов, определяющих развитие рассматриваемого процесса.

Принцип функциональной управленческой направленности. В силу того, что целью создания разрабатываемой системы факторов является управление процессом стратегического развития производственного комплекса в направлении повышения его конкурентоспособности, в такой системе должны присутствовать факторы, связанные с различными управленческими функциями: планированием, организацией, учетом и контролем, мотивированием и стимулированием, координацией и регулированием.

Принцип учета специфики производства. Разрабатываемая система должна включать в себя факторы, отражающие специфические особенности производства входящих в производственный комплекс предприятий, учитывая их влияние на уровень его конкурентоспособности.

Принцип иерархичности показателей. Факторы, органично выполняющие рассматриваемую систему, должны быть ранжированы по их важности. Выделению ведущих звеньев изучаемого процесса должны способствовать сводные, обобщающие факторы, обеспечивающие наиболее полную, по возможности интегральную характеристику основных направлений повышения конкурентоспособности предприятий производственного комплекса.

Принцип информационной обеспеченности. Создаваемая система должна содержать такие факторы, учет которых может быть обеспечен имеющейся в действующих формах статистической отчетности информацией, обладающей полнотой, достоверностью, точностью и своевременностью поступления.

Принцип обеспечения сопоставимости. В соответствии с этим принципом построение системы должно производиться с учетом соблюдения условий сопоставимости факторов по различным требуемым параметрам и методам получения информации. Обеспечение указанных условий не допускает присутствия в разрабатываемой системе факторов, нарушающих ее логику и стройность.

Принцип непрерывности. Отмеченный принцип учитывает возможную корректировку тех или иных факторов системы либо включение в нее дополнительных факторов по мере поступления новых данных об объекте исследования или об окружающей его конкурентной среде. При этом такая корректировка должна носить дискретный характер, а ее необходимость может быть установлена только по результатам практического использования разрабатываемой системы факторов.

Учитывая сказанное и понимая под термином «фактор» постоянно действующее условие функционирования и движущую силу какого-либо процесса, объединим всю совокупность факторов повышения конкурентоспособности ТПК в следующие пять блоков.

1. Блок технического уровня производства и степени новизны используемых технологий.

2. Блок организации и управления производственным комплексом и территориальными институтами.

3. Блок финансово-экономического состояния предприятий производственного комплекса.

4. Социально-демографический блок.

5. Блок факторов экологической эффективности предприятий производственного комплекса.

Состав факторов по каждому из блоков уточняется и конкретизируется в зависимости от вида деятельности предприятий производственного комплекса, их специфических особенностей, от особенностей территориальных условий развития, а также от характера и частных целей решаемой задачи. В то же время следует отметить, что состав факторов выбирается так, чтобы воздействие на них имело конечной целью изменение критериальных показателей конкурентоспособности, используемых в методике.

Таким образом, исследование процесса повышения конкурентоспособности предприятий производственного комплекса позволяет систематизировать весь комплекс факторов, определяющих постоянно действующие условия его функционирования с учетом предложенных методических принципов и отражающих направленное воздействие указанных факторов.

Предложенные в главе критериальные показатели конкурентоспособности ТПК в целом и образующего его производственного комплекса в частности базируются на сопоставлении результатов деятельности рассматриваемого комплекса и сформированных параметров функционирования эталонной модели (см. рис. 1).

Требуемая при проведении дальнейшей работы информация должна охватывать достаточно продолжительный период времени, обеспечивая своей репрезентативностью возможность установления взаимозависимости уровня конкурентоспособности ТПК и показателей деятельности отдельных его элементов (составляющих) от управленческих факторов повышения

конкурентоспособности в ходе последующего моделирования. Процесс такого моделирования основан на проведении поэтапного корреляционно-регрессионного анализа, отслеживающего зависимость изменения уровня конкурентоспособности ТПК от упомянутых управленческих факторов, учитывающих различные стороны его функционирования.

На первом этапе анализа в круг рассмотрения последовательно включаются факторы каждого из блоков упомянутой ранее системы. Исследуется степень их влияния на конкурентоспособность ТПК и его производственного комплекса, чему способствует аналитическая характеристика полученных регрессионных моделей с позиций оценки достоверности, силы связи, коэффициентов регрессии, ошибки аппроксимации, мультиколлинеарности факторов-аргументов и т. д. [2].

Отмеченная выше характеристика позволяет произвести декомпозицию факторов с выделением из их общего состава наиболее значимых с точки зрения влияния на уровень конкурентоспособности ТПК, что, в свою очередь, дает возможность осуществить корректировку регрессионных моделей.

Скорректированные модели имеют двойное применение. С одной стороны, они могут быть использованы при разработке технико-экономических мероприятий, нацеленных на повышение конкурентоспособности ТПК и его производственного комплекса, поскольку дают четкие ориентиры требуемых преобразований. При этом указанные ориентиры практически всесторонне охватывают деятельность предприятий производственного комплекса, увязывая целевые параметры его функционирования.

Другое применение моделей сводится к тому, что составляющие их факторы-аргументы позволяют доказательно сформировать перечень ключевых факторов, вводимых в качестве независимых переменных в обобщающую модель рассматриваемой зависимости. Установление такой зависимости является целью второго этапа проводимого анализа.

Интегральная обобщающая модель, учитывающая влияние важнейших факторов повышения конкурентоспособности ТПК, может служить инструментом для получения прогнозных оценок уровня конкурентоспособности при планировании тех или иных конкретных мероприятий. Несомненным преимуществом такого планирования является ориентация на целевые нормативы, заложенные в самой модели.

Таким образом, с одной стороны, обеспечивается замкнутый цикл модели исследования и обеспечения конкурентоспособности территориально-производственного комплекса. С другой стороны, реализуется механизм обратной связи между состоянием исследуемого объекта (в нашем случае — ТПК) и реализуемыми управляющими воздействиями, направленными на поддержание и улучшение этого состояния и достижение качественно новых уровней с позиций обеспечения конкурентоспособности.

Итак, приведем обобщающие выводы.

1. В современных экономических системах традиционные подходы к обеспечению конкурентоспособности, связанные с развитием конкурентных стратегий отдельных предприятий, постепенно отходят на второй план, уступая место подходам, опирающимся на развитие конкурентоспособности крупных территориально-производственных объединений, или надцирковальных структур. Это, в свою очередь, выдвигает в качестве центрального объекта исследования и обеспечения конкурентоспособности территориально-производственные системы (ТПС), объединяющие предприятия производственного комплекса (основное, вспомогательное и обслуживающие производства), объекты и предприятия (организации) инфраструктурного комплекса, территориальные институты в лице органов власти различных уровней, органов социальной защиты и социального обеспечения населения и т. д.

2. Наиболее оптимальной формой ТПС в современных мировых экономических системах являются кластеры. В то же вре-

ма в условиях современной России в качестве типовых ТПС целесообразно рассматривать территориально-производственные комплексы (ТПК), построенные вокруг крупных вертикально интегрированных компаний (ВИНК), работающих в сфере промышленного производства (или их отдельных крупных частей). Принципиальным отличием ТПК от кластеров является отсутствие конкуренции между отдельными элементами основного производственного цикла, что с позиций обеспечения конкурентоспособности и формирования конкурентных преимуществ следует рассматривать как недостаток, обуславливающий гораздо более низкие качественные и количественные характеристики их развития, в том числе связанные с внедрением технических и организационных инноваций. В результате модель ТПК является переходной моделью организации ТПС в российских условиях. Ее дальнейшая эволюция должна быть ориентирована на поэтапное приближение к моделям кластерного типа.

3. Специфические особенности организации ТПС в российских условиях, отличающиеся от общемировой практики, требуют разработки отдельных методологических и методических подходов к исследованию и обеспечению конкурентоспособности ТПК. С другой стороны, при разработке этих подходов должен быть реализован принцип универсальности, позволяющий успешно применить их как к исследованию современных российских ТПК, так и к экономическим кластерам, а также к другим возможным вариантам реализации моделей организации ТПС.

4. В основу методологии исследования конкурентоспособности современных российских ТПК предлагается положить системный подход и его развитие в рамках синергетического подхода. Это, с одной стороны, позволяет рассмотреть ТПК как сложную социально-экономическую систему, представляющую собой целостное множество элементов в совокупности отношений и связей между ними. С другой стороны, согласно

синергетическому подходу, обеспечение конкурентоспособности и формирование конкурентных преимуществ ТПК рассматривается с позиций самоорганизации и достижения синергетического эффекта.

5. Процесс проведения исследования и обеспечения конкурентоспособности ТПК предлагается проводить в рамках замкнутой блочной системы с реализуемым механизмом обратной связи между состоянием исследуемого объекта и управляющими воздействиями, ориентированными на изменение этого состояния в направлении его улучшения и достижения качественно новых свойств и характеристик с позиций обеспечения конкурентоспособности. В общем случае схема исследования и обеспечения конкурентоспособности объединяет четыре крупных блока:

- формирование исходных методологических и методических принципов проведения исследования;
- методический аппарат оценки конкурентоспособности ТПК;
- прогнозирование конкурентоспособности ТПК;
- управление конкурентоспособностью ТПК.

6. Центральным блоком проводимого исследования является методический аппарат исследования конкурентоспособности ТПК. В основу его построения положена блочная система показателей, отражающих различные стороны и аспекты конкурентоспособности ТПК. При этом непосредственная оценка уровня конкурентоспособности ТПК как в текущий, так и в некоторый прогнозный период осуществляется при сопоставлении показателей реального ТПК (группы ТПК) с некоторой эталонной моделью, характеристики которой задаются заранее и используются при проведении расчетов как базовые величины.

ГЛАВА 2. Интегрированный экономический анализ в управлении бизнес-процессами ведущих отраслей экономики региона

2.1. Интеграция аналитических показателей при оценке факторов, влияющих на финансовое состояние промышленного предприятия

Современные экономические отношения обусловлены динамичностью внешней и внутренней среды организации, включая инфляционные процессы, надежность деловых партнеров, систему конкурентных преимуществ. Они требуют постоянного кругооборота средств. Поэтому управление и поддержание финансового состояния коммерческой организации на оптимальном уровне относится к числу наиболее важных не только финансовых, но и общеэкономических проблем. Эти условия обостряют способность уметь оценить быстро меняющиеся обстоятельства, выявить причины случившегося и найти резервы, чтобы подстроиться под сложившуюся ситуацию и добиться ожидаемого результата.

Экономический анализ как научное направление можно рассматривать в качестве системы методов исследования текущего состояния и тенденций развития коммерческой организации, контроля за выполнением плановых показателей, оценки до-

стигнутых результатов, поиска, измерения и обоснования величины хозяйственных резервов повышения эффективности управленческой деятельности.

Финансовый анализ как один из видов экономического анализа — комплексное системное исследование финансового состояния и факторов его формирования, оценка степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала. Финансовое состояние хозяйствующего субъекта характеризует его конкурентоспособность, платежеспособность, дает оценку использования финансовых ресурсов и капитала, включая выполнение обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Одним из принципов организации анализа на предприятии является обеспечение экономичности, оперативности и эффективности самого аналитического процесса, так, если выполнение наиболее полного и всестороннего исследования при минимуме затрат на его проведение. С этой целью при его проведении должны широко использоваться новейшие методики анализа, компьютерные технологии обработки информации, рациональные методы сбора и хранения информации.

В табл. 1 представлены основные методы чтения финансовых отчетов, являющихся информационными источниками анализа.

Таблица 1

Методы чтения финансовой отчетности [22]

Методы чтения финансовой отчетности	Характеристика методов чтения финансовой отчетности
Горизонтальный (ретроспективный, продольный, временной) анализ	Сравнение финансовых показателей с предыдущими периодами времени с целью определения тенденции развития предприятия. Анализ целого через отдельные элементы отчетности
Вертикальный (глубинный, структурный) анализ	Динамика удельного веса основных элементов валового дохода организации, коэффициентов рентабельности продукции, влияния факторов на изменения чистой прибыли

Окончание табл. 1

Методы чтения финансовой отчетности	Характеристика методов чтения финансовой отчетности
Трендовый анализ	Определение основной тенденции показателя без случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, т. е. ведется перспективный, прогнозный анализ
Метод финансовых коэффициентов	Расчет отношений данных отчетности, определение взаимосвязи показателей
Сравнительный анализ	Внутрихозяйственное сравнение параметров по отдельным показателям предприятия со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными
Факторный анализ	Анализ влияния отдельных факторов на результирующий показатель

Рассмотрим наиболее часто применяемые методики для анализа финансового состояния, разработанные ведущими российскими исследователями, представленные в табл. 2—5.

Методика В. В. Бочарова в составе аналитических процедур выделяет экспресс-анализ. Весь анализ финансового состояния организации этот автор предлагает проводить в два этапа: экспресс-анализ финансово-хозяйственной деятельности и углубленный финансовый анализ [23].

Цель экспресс-анализа финансово-хозяйственной деятельности состоит в получении оперативной, наглядной и достоверной информации о финансовом благополучии предприятия. Экспресс-анализ завершается выводом о целесообразности дальнейшего углубленного (детального) анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Цель углубленного анализа — детальная характеристика имущественного и финансового положения предприятия, оценка его текущих финансовых результатов и прогноз на будущий период. Он дополняет и расширяет процедуры экспресс-анализа. Степень детализации зависит от квалификации и желания аналитика.

В общем виде программа углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия по методике В. В. Бочарова выглядит следующим образом: предварительный обзор финансово-экономического положения предприятия (характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности и выявление неблагоприятных статей отчетности), оценка и анализ экономического потенциала (оценка имущественного положения и оценка финансового положения), оценка и анализ результативности деятельности предприятия.

Таблица 2

**Этапы проведения анализа финансового состояния
по методике В. В. Ковалева [24]**

Наименование этапа	Содержание этапа
Экспресс-анализ	
1. Подготовительный этап	— ознакомление с аудиторским заключением; — принятие решения о целесообразности дальнейшего анализа; — техническая проверка готовности (счетные процедуры, проверка наличия подписей, форм отчетности)
2. Предварительный обзор бухгалтерской отчетности	ознакомление с пояснительной запиской к бухгалтерской отчетности
3. Экономическое чтение и анализ отчетности	обобщающая оценка результатов хозяйственной деятельности: — оценка имущественного, финансового положения; — оценка прибыльности, динамичности с помощью финансовых коэффициентов
Детализированный анализ финансового состояния предприятия	
1. Предварительный обзор экономического и финансового положения предприятия	— характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности; — выявление «больных статей»

Окончание табл. 2

Наименование этапа	Содержание этапа
2. Оценка и анализ экономического потенциала предприятия	— оценка имущественного состояния (вертикальный, горизонтальный анализ, анализ качественных сдвигов в имуществе); — оценка финансового положения (ликвидность, финансовая устойчивость)
3. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности	— оценка производственной деятельности; — анализ рентабельности; — оценка положения на рынке ценных бумаг

Методика анализа В. В. Ковалева начинается с проведения экспресс-анализа и заканчивается детализированным анализом финансового состояния организации. Автор предлагает дополнить расчет различных показателей методами, основанными на опыте и квалификации специалиста, использующего данную модель анализа.

Таблица 3

**Основные этапы анализа финансового состояния
коммерческой организации по методике Г. В. Савицкой [25]**

Этапы проведения	Содержание
1. Оценка имущественного положения и структуры капитала	
2. Анализ источников формирования капитала	— анализ динамики и структуры капитала; — оценка стоимости капитала
3. Анализ размещения капитала	
4. Оценка эффективности и интенсивности использования капитала	
5. Анализ рентабельности капитала	
6. Анализ оборачиваемости капитала	
7. Оценка финансового состояния предприятия	
8. Анализ финансовой устойчивости капитала	
9. Анализ ликвидности и платежеспособности	— группировка активов по степени ликвидности; — оценка показателей ликвидности
10. Оценка кредитоспособности и риска банкротства	

По представленной методике Г. В. Савицкой финансовое состояние рассматривается как экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени.

Таблица 4

Этапы анализа финансового состояния коммерческой организации по методике В. И. Подольского [26]

Наименование этапов	Содержание
Общая оценка финансового состояния предприятия и изменений его финансовых показателей за отчетный период	<ul style="list-style-type: none"> — ознакомление с бухгалтерской отчетностью; — техническая проверка готовности. Составление сравнительного аналитического баланса: <ul style="list-style-type: none"> — расчет удельных весов величин статей баланса за отчетный период; — расчет изменений статей баланса к величинам на начало периода; — расчет изменений статей баланса к изменению итога аналитического баланса
Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия	
Метод сравнения	<ul style="list-style-type: none"> — расчет излишков или недостатков средств для формирования запасов и затрат; — определение степени финансовой устойчивости предприятия
Метод коэффициентов	<ul style="list-style-type: none"> — коэффициент автономии; — коэффициент соотношения заемных и собственных средств; — коэффициент обеспеченности собственными средствами; — коэффициент маневренности; — коэффициент финансирования
Анализ кредитоспособности и ликвидности баланса предприятия	
Метод сравнения	— сопоставление средств по активу с обязательствами по пассиву;
Метод коэффициентов	<ul style="list-style-type: none"> — коэффициент абсолютной ликвидности; — коэффициент покрытия или текущей ликвидности.
Анализ оборачиваемости оборотных активов	
Анализ оборачиваемости активов предприятия	<ul style="list-style-type: none"> — определение оборачиваемости активов; — определение средней величины активов; — определение продолжительности оборота; — расчет показателя привлечения (высвобождения) средств в оборот

Окончание табл. 4

Наименование этапов	Содержание
Анализ дебиторской задолженности	<ul style="list-style-type: none"> — расчет показателя оборачиваемости дебиторской задолженности; — определение периода погашения дебиторской задолженности; — определение показателя доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств; — определение доли сомнительной дебиторской задолженности
Анализ оборачиваемости товарно-материальных запасов	<ul style="list-style-type: none"> — расчет показателя оборачиваемости запасов; — определение срока хранения запасов
Анализ финансовых результатов предприятия	<ul style="list-style-type: none"> — оценка динамики показателей балансовой и чистой прибыли за отчетный период; — количественная оценка влияния на изменение прибыли от реализации продукции ряда факторов; — расчет показателя рентабельности предприятия.
Оценка потенциального банкротства	<ul style="list-style-type: none"> — определение признаков банкротства с помощью использования формулы «Z — счета» Е. Альтмана; — определение признаков банкротства с помощью следующих коэффициентов: <ul style="list-style-type: none"> а) коэффициент текущей ликвидности; б) коэффициент обеспеченности собственными средствами; в) коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности

Методика анализа финансового состояния коммерческой организации В. И. Подольского считается наиболее доступной для пользователей и полной для составления анализа. В ней предлагается использование метода сравнения и метода коэффициентов.

Помимо указанных ступеней проведения анализа финансового состояния, данная методика предполагает возможность расчета следующих финансовых коэффициентов:

- коэффициент рентабельности;
- коэффициент эффективности управления;
- коэффициент рыночной устойчивости.

Таблица 5

Этапы проведения анализа финансового состояния коммерческой организации по методике А. Д. Шеремета, Р. С. Сайфулина [27]

Наименование этапа	Содержание этапа
1. Общая оценка финансового состояния и его анализ за отчетный период	<ul style="list-style-type: none"> — составление агрегированного баланса; — вертикальный и горизонтальный анализ агрегированного баланса по статьям; — расчет финансовых коэффициентов; — детализация изменений по статьям актива и пассива баланса
2. Анализ финансовой устойчивости	<ul style="list-style-type: none"> — определение излишка (недостатка) источников средств для формирования запасов и затрат; — определение степени покрытия внеоборотных активов источниками средств
3. Анализ ликвидности баланса, деловой активности и платежеспособности предприятия	<p>Анализ ликвидности баланса:</p> <ul style="list-style-type: none"> — группировка статей активов и пассивов; — сопоставление соответствующих итогов активов и пассивов; — определение текущей и перспективной ликвидности баланса; — оценка степени ликвидности. <p>Анализ деловой активности:</p> <ul style="list-style-type: none"> — расчет коэффициентов оборачиваемости различных групп активов; — сравнение их с нормативными величинами и оценка деловой активности; — анализ платежеспособности

Важнейшим этапом анализа финансового состояния коммерческой организации авторы считают определение наличия собственных и приравненных к ним средств, выявление факторов, повлиявших на их изменение в изучаемом периоде. Цель проведения анализа финансового состояния по данной методике — обеспечение эффективного управления финансовым состоянием предприятия и оценка финансовой устойчивости его деловых партнеров.

Преимущество методики анализа финансового положения коммерческой организации А. Д. Шеремета и Р. С. Сайфулина — ее популярность и обширная применяемость. Методика

содержит ряд важных и достаточно емких финансовых показателей, но в то же время она компактна, однако не учитывает всех особенностей экономического анализа в условиях различных уровней инфляции.

По методике Н. П. Любушина анализ необходимо начать с «чтения баланса», характеризующего предварительное ознакомление с результатами работы коммерческой организации и его финансовым состоянием непосредственно по бухгалтерскому балансу [28]. На этом этапе проводятся горизонтальный и вертикальный анализы баланса.

Следующий этап — *анализ платежеспособности коммерческой организации*, при котором рассчитываются коэффициенты абсолютной и текущей ликвидности и коэффициент промежуточного покрытия. Финансовая устойчивость предприятия обусловлена рядом финансовых коэффициентов: собственных средств, заемных средств, соотношением заемных и собственных средств, мобильности собственных средств, соотношением внеоборотных активов с суммой собственных средств и долгосрочных пассивов.

Анализ деловой активности производится по количественным и качественным курсам. Количественная оценка совершается по двум направлениям: степень выполнения плана по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста; уровень эффективности использования ресурсов предприятия. Качественная же оценка производится по следующим критериям: широта рынков сбыта продукции, репутация предприятия и т. п. К обобщающим показателям относятся показатель «ресурсоотдачи» и коэффициент «устойчивости экономического роста».

К основным показателям оценки рентабельности по данной методике относят показатели рентабельности авансированного капитала и рентабельности собственного капитала. При расчёте используется балансовая или чистая прибыль.

Стоит отметить, что в последние годы многие авторы стараются применить зарубежные методики анализа финансово-

го состояния при оценке работы отечественных предприятий. Это приводит к необъективной оценке и противоречивым выводам. Затруднения связаны в различии методических подходов в ведении бухгалтерского учета, правил составления публичной финансовой отчетности.

Таким образом, проведя краткий обзор используемых методик, можно отметить, что целесообразно разработать дифференцированную базу рекомендуемых значений финансовых показателей имущественного положения, финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности, показателей оборачиваемости, рентабельности и рыночной активности, учитывающих отраслевые особенности предприятия, что позволит оптимизировать анализ финансового состояния коммерческой организации и прогнозировать кризисные ситуации.

Комплексная оценка финансового состояния служит для целей финансового прогнозирования, при осуществлении которого целесообразно дополнять традиционные методические аспекты элементами стратегического анализа конкурентной среды.

Под финансовым прогнозированием в данном случае можно понимать исследование и разработку возможных направлений развития финансов компании в будущем с учетом влияния внутренних и внешних факторов. Основной задачей финансового прогнозирования коммерческой организации является определение предполагаемого объема финансовых ресурсов, которые понадобятся в прогнозируемом периоде, нахождение источников их формирования и наиболее эффективного пути использования на основе анализа складывающихся тенденций, а также с учетом факторов, воздействующих на них.

Рассмотрим на примере металлургической отрасли региона возможности интегрированного анализа, проведенного на основе изложенных выше методов традиционного анализа финансового состояния в сочетании с элементами *PEST*- и *SWOT*-анализа.

В качестве объекта исследования рассмотрено типичное для данной отрасли в регионе предприятие, функционирующее

на протяжении более 70 лет. Основными проблемами таких предприятий являются:

- значительная изношенность основных фондов;
- истощение местных сырьевых источников для ведения технологического процесса;
- тяжелые условия труда, не позволяющие привлекать трудовые ресурсы молодого возраста;
- неспособность руководства адаптироваться к рыночным условиям при отсутствии государственных заказов на продукцию;
- значительные расходы на социальную сферу, так как многие из таких предприятий являются градообразующими.

В силу указанных причин существенную роль в управлении таким предприятием играет анализ как текущего положения, так и прогнозирование на краткосрочную и долгосрочную перспективу.

Сначала рассмотрим наиболее важные показатели, принимаемые указанными выше авторами для целей оценки финансового состояния предприятия.

Расчет финансовых коэффициентов оценки имущественного положения объекта исследования представлен в табл. 6.

Таблица 6

Финансовые коэффициенты оценки имущественного положения, %

Наименование финансового коэффициента	Значение коэффициента		Изменение
	2018	2017	
Динамика имущества	99,31	91,24	8,08
Доля внеоборотных активов в имуществе	59,58	63,68	–4,11
Доля оборотных активов в имуществе	40,42	36,32	4,11
Доля реальных активов в имуществе	68,85	67,16	1,69
Доля денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в оборотных активах	4,44	6,55	–2,11

Окончание табл. 6

Наименование финансового коэффициента	Значение коэффициента		Изменение
	2018	2017	
Доля запасов в оборотных активах	56,96	45,99	10,97
Доля дебиторской задолженности в оборотных активах	36,94	44,74	–7,80
Доля основных средств во внеоборотных активах	86,72	86,71	0,01
Доля нематериальных активов во внеоборотных активах	0,00	0,00	0,00
Доля долгосрочных финансовых вложений во внеоборотных активах	9,49	8,81	0,68

Рост доли внеоборотных активов и, соответственно, снижение доли оборотных активов в имуществе организации следует отметить как негативный фактор, поскольку это свидетельствует о некотором снижении мобильности активов. Уменьшение доли реальных активов в имуществе организации свидетельствует о снижении производственного потенциала и ухудшении структуры предприятия. Изменение доли денежных средств финансовых вложений в оборотных активах не несет существенного влияния на результаты анализа.

Увеличение доли запасов в оборотных активах организации может свидетельствовать как о наращивании производства, так и о накоплении сверхнормативных запасов. Более наглядное объяснение могут дать результаты детального анализа динамики запасов. Уменьшение доли дебиторской задолженности в оборотных активах организации можно рассматривать как позитивное явление. Высокое значение доли основных средств во внеоборотных активах, как правило, показывает направленность организации на формирование финансовых условий для развития текущей деятельности.

Снижение доли основных средств во внеоборотных активах связано с исключением из состава основных средств сум-

мы незавершенных капитальных вложений и включением для целей анализа в состав внеоборотных активов долгосрочной дебиторской задолженности. Данное явление может рассматриваться как ухудшение материальных условий для расширения текущей деятельности организации.

Следующим этапом анализа бухгалтерского баланса организации является анализ финансовой устойчивости организации, он начинается с анализа капитала организации. Аналитическая характеристика капитала представлена в табл. 7.

Таблица 7

Аналитическая характеристика капитала объекта исследования

Показатели	На 31.12.2018		На 31.12.2017		Изменение за 2018 год, тыс. руб.	Темп роста за 2018 год, %
	Сумма, тыс. руб.	Доля, %	Сумма, тыс. руб.	Доля, %		
Собственный капитал	9 526 356	46,86	9 913 623	48,43	–387 267	96,09
Заемный капитал	10 805 130	53,14	10 558 142	51,57	246 988	102,34
Капитал, всего	20 331 486	100,00	20 471 765	100,00	–140 279	99,31

В зависимости от того, какие виды пассивов принимаются за источники формирования оборотных активов предприятия, можно применять два метода расчета показателя собственного оборотного капитала. При первом способе за источники формирования оборотных активов организации принимается собственный капитал, а также долгосрочные и краткосрочные обязательства. При втором способе за источники формирования оборотных активов предприятия берется собственный капитал и краткосрочные обязательства, а долгосрочные обязательства являются источником формирования внеоборотных активов.

Расчет собственного оборотного капитала по данным начального и модифицированного бухгалтерского баланса представлен в табл. 8.

Таблица 8

Анализ собственного оборотного капитала, тыс. руб.

Показатель	На 31.12.2018	На 31.12.2017	На 31.12.2016	Изменение за 2018 год	Изменение за 2017 год
Собственный капитал	9 526 356	9 913 623	9 815 246	–387 267	98 377
Долгосрочные обязательства	7 130 749	7 470 143	9 823 178	–339 394	–2 353 035
Внеоборотные активы	12 113 229	13 037 387	14 396 132	–924 158	–1 358 745
Собственный оборотный капитал, первый способ	–2 586 873	–3 123 764	–4 580 886	536 891	1 457 122
Собственный оборотный капитал, второй способ	4 543 876	4 346 379	5 242 292	197 497	–895 913

Рекомендуемым значением для собственного оборотного капитала является его положительное значение. В таком случае оставшийся собственный капитал может участвовать в формировании оборотных активов. Увеличение собственного оборотного капитала в 2018 году на фоне существенного снижения в 2017 году говорит о повышении финансовой устойчивости. Тем не менее, собственного капитала недостаточно для финансирования оборотных активов. Финансирование оборотных активов возможно за счет собственного капитала и краткосрочных обязательств.

Далее проводятся расчет и анализ абсолютных показателей оценки финансовой устойчивости, определяющих характер обеспеченности запасов организации источниками формирования, они представлены в табл. 9.

Предприятие имеет недостаток собственных источников формирования запасов на протяжении всего периода. Соб-

ственных и долгосрочных заемных источников формирования капитала недостаточно для обеспечения запасами организации, но получение краткосрочных заемных средств позволяет улучшить ситуацию. По результатам анализа финансовую устойчивость организации можно квалифицировать как относительную с начальными признаками вероятности банкротства.

Таблица 9

Абсолютные показатели оценки финансовой устойчивости, тыс. руб.

Показатель	На 31.12.2018	На 31.12.2017	На 31.12.2016	Изменение за 2018 год	Изменение за 2017 год
Излишек/ недостаток собствен- ных источни- ков формиро- вания запасов	-7 267 634	-6 542 868	-7 723 051	-724 766	1 180 183
Изли- шек/недо- статок соб- ственных и долгосроч- ных заемных источников формирова- ния запасов	-277 906	769 045	1 957 285	-1 046 951	-1 188 240
Изли- шек/недо- статок всей величины ис- точников формирова- ния запасов	35 788	769 045	2 207 285	-733 257	-1 438 240

На последней стадии оценки финансовой устойчивости организации рассчитываются и анализируются относительные показатели финансовой устойчивости, представленные в табл. 10.

Таблица 10

Относительные показатели финансовой устойчивости

Наименование финансово-го коэффициента	Значение коэффициента			Рекомен-дуемое значение
	на 31.12.2018	на 31.12.2017	на 31.12.2016	
Коэффициент финансовой зависимости	2,1	2,1	2,3	$\leq 2,0$
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,8	0,8	0,9	$\leq 0,5$
Коэффициент задолженности	1,7	1,8	2,0	$\leq 1,0$
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,3	-0,4	-0,6	$\geq 0,1$
Доля покрытия собственными оборотными средствами запасов	-0,6	-0,9	-1,5	$\geq 0,6-0,8$
Доля покрытия собственными оборотными средствами и долгосрочными кредитами и займами запасов	1,0	3,6	1,7	$\geq 1,0$
Коэффициент мобильности собственного капитала	-0,3	-0,3	-0,5	$\geq 0,3-0,5$

Соотношение пропорций собственного и заемного капитала не соответствует рекомендуемым значениям, что, несомненно, является показателем снижения финансовой устойчивости организации. Доля покрытия собственными оборотными средствами и долгосрочными кредитами и займами запасов соответствуют рекомендуемому значению, но по данным модифицированного бухгалтерского баланса этот показатель также находится вне рамок рекомендуемых. Остальные показатели, характеризующие обеспеченность запасов источниками финансирования, также находятся вне рекомендуемых.

Следующим этапом проводится анализ платежеспособности и ликвидности организации, которые представлены в табл. 11 и 12 соответственно.

Таблица 11

Финансовые коэффициенты оценки платежеспособности

Наименование финансового показателя	Значение коэффициента			Рекомендуемое значение
	на 31.12.2018	на 31.12.2017	на 31.12.2019	
Показатель общей платежеспособности (вариант 1)	1,9	1,9	1,8	≥ 2
Показатель общей платежеспособности (вариант 2)	1,3	1,3	1,2	≥ 1
Показатель общей платежеспособности (вариант 3)	1,4	1,4	1,2	> 1
Показатель инвестирования (вариант 1)	0,8	0,8	0,7	≥ 1
Показатель инвестирования (вариант 2)	1,4	1,3	1,4	> 1

Наблюдается снижение показателей общей платежеспособности и инвестирования, тем не менее, они находятся в рамках рекомендуемых, что говорит о повышении финансовых рисков. Далее производится оценка ликвидности, для чего необходимо вначале произвести анализ чистых оборотных активов, характеризующих величину потребности в финансировании оборотных средств, путем превышения оборотных активов над краткосрочными обязательствами.

Таблица 12

Изменение чистых оборотных активов, тыс. руб.

Показатель	На 31.12.2018	На 31.12.2017	На 31.12.2016	Изменение за 2018 год	Изменение за 2017 год
Оборотные активы	8 218 257	7 434 378	8 041 478	783 879	—607 100
Краткосрочные обязательства	3 674 381	3 087 999	2 799 186	586 382	288 813

Окончание табл. 12

Показатель	На 31.12.2018	На 31.12.2017	На 31.12.2016	Изменение за 2018 год	Изменение за 2017 год
Чистые оборотные активы	4 543 876	4 346 379	5 242 292	197 497	–895 913

Наблюдается положительная динамика показателя чистых оборотных активов в 2018 году на фоне снижения данного показателя в 2017 году.

Далее производится подсчет относительных коэффициентов, позволяющих сделать вывод и оценить ликвидность, он представлен в табл. 13. При нахождении коэффициентов вне рекомендуемых рамок можно сделать вывод о низкой степени снабжения организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения краткосрочных обязательств.

Таблица 13

Финансовые коэффициенты оценки ликвидности

Показатель	На 31.12.2018	На 31.12.2017	На 31.12.2016	Рекомендуемое значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1	0,2	0,0	$\geq 0,2$
Коэффициент быстрой ликвидности (уточненный)	0,6	0,7	0,6	$\geq 0,8$
Коэффициент текущей ликвидности	2,2	2,4	2,9	$\geq 2,0$

Значения коэффициентов абсолютной и быстрой ликвидности находятся вне рекомендуемых рамок. Значение коэффициента текущей ликвидности выше рекомендуемых, по данным за 2016–2018 годы см. табл. 13.

Далее необходимо провести оценку ликвидности бухгалтерского баланса организации с помощью сравнения ранее клас-

сифицированных активов по скорости их реализации и пассивов по скорости их погашаемости. Информация представлена в табл. 14 и 15.

Таблица 14

Оценка ликвидности, тыс. руб.

Активы	На 31.12.2018	На 31.12.2017	На 31.12.2016	Пассивы	На 31.12.2018	На 31.12.2017	На 31.12.2016
A1	341 491	466 776	82 582	П1	3 222 160	2 967 082	2 453 777
A2	1 872 518	1 616 277	1 621 585	П2	452 221	120 917	345 409
A3	6 004 248	5 351 325	6 337 311	П3	7 130 749	7 470 143	9 823 178
A4	12 113 229	13 037 387	14 396 132	П4	9 526 356	9 913 623	9 815 246
Итого	20 331 486	20 471 765	22 437 610	Итого	20 331 486	20 471 765	22 437 610

Таблица 15

Платежные излишки и недостатки, выявленные при анализе ликвидности

Платежный излишек, тыс. руб.				Платежный недостаток, тыс. руб.			
Активы	на 31.12.2018	на 31.12.2017	на 31.12.2016	Пассивы	на 31.12.2018	на 31.12.2017	на 31.12.2016
A1	—	—	—	П1	–2 880 669	–2 500 306	–2 371 195
A2	1 420 297	1 495 360	1 276 176	П2	—	—	—
A3	—	—	—	П3	–1 126 501	–2 118 818	–3 485 867
A4	2 586 873	3 123 764	4 580 886	П4	—	—	—
Итого	4 007 170	4 619 124	5 857 062	Итого	–4 007 170	–4 619 124	–5 857 062

Не выполняются три условия ликвидности из четырех, поэтому бухгалтерский баланс следует считать ликвидным на 25%.

Следующим этапом производится оценка удовлетворительности структуры баланса организации. Для этого проводится расчет и анализ коэффициентов текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами, а также восстановления и утраты платежеспособности, табл. 16.

Таблица 16

Оценка удовлетворительности структуры бухгалтерского баланса

Показатель	На 31.12.2018	На 31.12.2017	На 31.12.2016	Изменение за 2018 год	Изменение за 2017 год
Коэффициент текущей ликвидности	2,2	2,4	2,9	-0,2	-0,5
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,3	-0,4	-0,6	0,1	0,1

По данным начального бухгалтерского баланса коэффициент текущей ликвидности находится в рамках рекомендуемых, а коэффициент обеспеченности собственными средствами принимает значение ниже нормативного. Соответственно, необходимо рассчитать коэффициент восстановления платежеспособности, представленный в табл. 17.

Таблица 17

**Коэффициент восстановления платежеспособности
по данным бухгалтерского баланса**

Наименование финансового показателя	Рекомендуемое значение	Расчетные значения	
		на 31.12.2018	на 31.12.2017
Коэффициент восстановления платежеспособности	$\geq 1,0$	1,1	1,1

Коэффициент восстановления платежеспособности, рассчитанный на период, равный шести месяцам, принимающий зна-

чение больше 1, свидетельствует о том, что теоретически организация сможет восстановить платежеспособность за 6 месяцев.

Таким образом, *по итогам проведенного исследования можно сделать следующие выводы:*

1) *анализ имущественного положения:*

- снижение мобильности имущества организации за счет увеличения удельного веса внеоборотных активов;
- снижение производственного потенциала и ухудшение структуры бухгалтерского баланса организации за счет уменьшения доли реальных активов в имуществе;
- ухудшение материальных условий для расширения текущей деятельности организации за счет снижения доли основных средств во внеоборотных активах;

2) *анализ показателей финансовой устойчивости организации:*

- уменьшение возможности обеспечения оборотных активов собственными средствами за счет снижения показателя собственного оборотного капитала;
- снижение уровня финансовой устойчивости с относительной до абсолютно неустойчивой за счет выявления недостатка всей величины источников формирования запасов;

3) *анализ показателей платежеспособности и ликвидности:*

- снижение степени обеспеченности обязательств реальными активами за счет снижения коэффициента общей платежеспособности;
- снижение степени собственного финансирования внеоборотных активов за счет снижения коэффициента инвестирования;
- уменьшение суммы оборотных активов, которые окажутся в наличии у организации после погашения с их помощью краткосрочных обязательств из-за снижения показателя чистых оборотных активов;
- снижение уровня обеспеченности организации оборотными средствами для ведения хозяйственной дея-

тельности и своевременного погашения краткосрочных обязательств за счет уменьшения показателя текущей ликвидности до уровня ниже рекомендуемого;

- снижение ликвидности организации за счет увеличения платежных недостатков;

4) *оценка удовлетворительности структуры бухгалтерского баланса:*

- снижение ликвидности организации за счет уменьшения показателя текущей ликвидности до уровня ниже рекомендуемого;
- появление риска утраты платежеспособности в течение ближайших трех месяцев за счет уменьшения показателя текущей ликвидности до уровня ниже рекомендуемого;
- снижение ликвидности организации за счет выявления недостаточности значений коэффициента восстановления платежеспособности и коэффициента утраты платежеспособности.

Следующим этапом рассмотрим, каким образом традиционный ретроспективный анализ возможно дополнить элементами стратегического анализа.

Проведем *SWOT-анализ* для выявления слабых и сильных внутренних сторон предприятия, а также внешних возможностей и угроз.

1. Сильные стороны:

- устойчивая репутация, имидж;
- квалифицированные рабочие с богатым практическим опытом;
- работники административно-управленческого аппарата — профессионалы, нацеленные на результат, — используют элементы командной работы;
- возможность повышать квалификацию работников;
- проведение ежегодной аттестации рабочих мест по условиям труда.

2. Слабые стороны:

- высокий процент изношенного оборудования и зданий;
- недостаточный приток молодых кадров на основное производство;
- низкая квалификация работников ремонтных и вспомогательных служб;
- текучесть кадров из-за тяжелых условий труда;
- необходимость доставки сырья из других регионов;
- недостаточно развитые логистические связи с поставщиками и покупателями продукции;
- отсутствие предприятия в системе крупного металлургического холдинга;
- недостаточное финансирование мероприятий по модернизации технических и технологических процессов.

3. Возможности:

- увеличение географии реализации продукции;
- сдача в аренду неиспользуемых помещений;
- переход на более современные энергосберегающие технологии;
- объединение с другими аналогичными предприятиями региона.

4. Угрозы:

- высокая степень конкуренции;
- неблагоприятная экономическая ситуация в стране в целом;
- «старение» кадров и снижение квалификационных характеристик персонала;
- снижение спроса на продукцию.

В целом, на основе проведенного *SWOT*-анализа, можно сделать вывод о дисбалансе сильных сторон и возможностей с ее слабыми сторонами и угрозами, имеющими определенное преимущество. Это подтверждает произведенные ранее расчеты о неустойчивом финансовом состоянии.

Далее перейдем к рассмотрению факторов, влияющих на финансовое положение коммерческой организации.

Внутренние факторы — факторы, зависящие лишь от деятельности управленческого персонала самой организации. Внутренняя среда — часть общей среды, которая находится в пределах организации, она направлена на оптимизацию научно-технической и производственно-сбытовой деятельности компании, т. е. оказывает непосредственное влияние на функционирование организации. Основные факторы внутренней среды, влияющие на деятельность коммерческой организации, представлены на рис. 2.

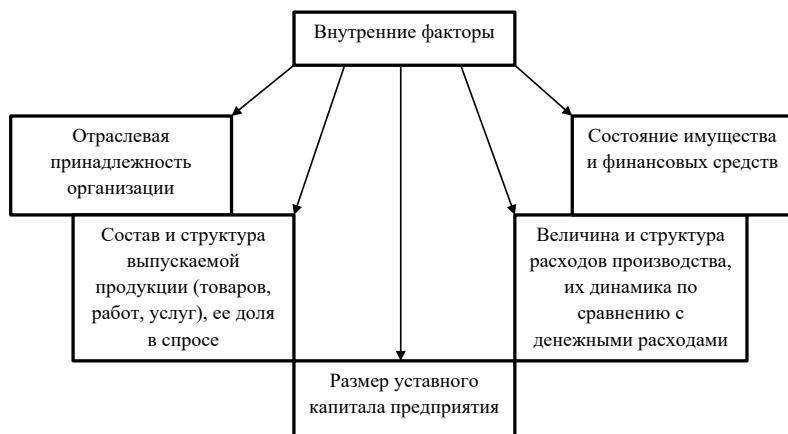


Рис. 2. Внутренние факторы

Проанализируем внутренние факторы, влияющие на финансовую устойчивость и финансовое состояние объекта исследования.

Для оценки компетенции и профессионализма менеджеров высшего звена был проведен опрос среди контрагентов предприятия. Шкала для оценивания предлагалась от 0 до 10. Результат представлен в табл. 18.

Результаты опроса оцениваются как положительные.

Таблица 18

**Личные качества руководства
(средние показатели для 10 человек директорского корпуса)**

Показатель	Средняя оценка экспертов, баллы
Лидерские качества	9
Профессиональные компетенции в соответствии с образованием, стажем работы	10
Технические и технологические навыки	10
Ожидания и мотивы (стремление к росту, материальные, карьерные, самореализация)	9
Стиль руководства	Демократический
Прошлые успехи/провалы (вывод из кризисных ситуаций, недопущение крупных финансовых потерь, успехи в конкурентной борьбе и т. д.)	8/2
Умение подать себя и общаться (дар убеждения и умение преподнести себя и свои идеи)	8
Умение выстраивать отношения и создавать команду	9
ИТОГО	63/2

Внешние факторы — это факторы, которые находятся за пределами организации и могут на нее воздействовать. Внешняя среда, в которой находится коммерческая организация, прибывает в непрерывном движении и подвержена изменениям. Способность организации реагировать и справляться с различными изменениями внешней среды считается одной из наиболее важных составляющих ее успеха. Основные факторы внешней среды разделяются на четыре крупные группы и представлены на рис. 3.

Рассмотрим и проведем *PEST*-анализ, он же анализ внешних факторов, влияющих на деятельность объекта исследования:

1) политические факторы: появление новых нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность отрасли; налогообложение; трудовое законодательство; социальная политика региона; политическая стабильность;

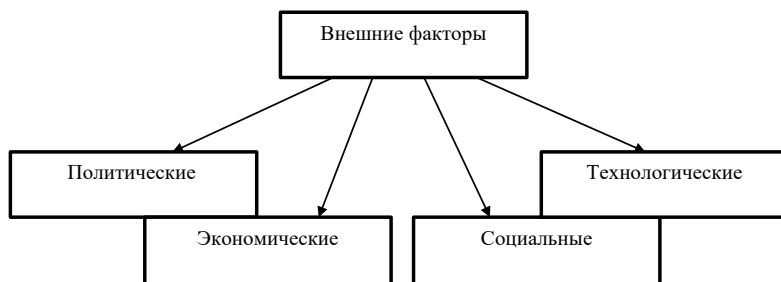


Рис. 3. Внешние факторы

2) экономические факторы: инфляция; курс валюты; динамика занятости населения/компаний; платежеспособность населения/компаний; коммунальные платежи; повышение цен на материалы/топливо/расходные материалы; индексация заработной платы работников; цены конкурентов; надежность обслуживающего банка;

3) социальные факторы: репутация предприятия, заинтересованность потенциальных работников; квалификационный/практический уровень работников; уровень доходов населения; наличие/отсутствие объектов социальной сферы (детские сады, школы, медицинское обслуживание; социальные льготы, предоставляемые предприятием;

4) технологические факторы: возможности применения новых технологий и цифровизации производственных процессов; возможности модернизации и обновления основных производственных фондов.

Присвоим каждой группе факторов оценку влияния на деятельность по степени важности, получим данные, представленные на рис. 4.

Очевидно, что не все перечисленные факторы внешней среды оказывают равное влияние на деятельность компании. Для выявления наиболее значимых из них следует провести более подробную экспертную оценку и присвоить каждому весовой

коэффициент, отражающий степень влияния на бизнес, представленной в табл. 19.

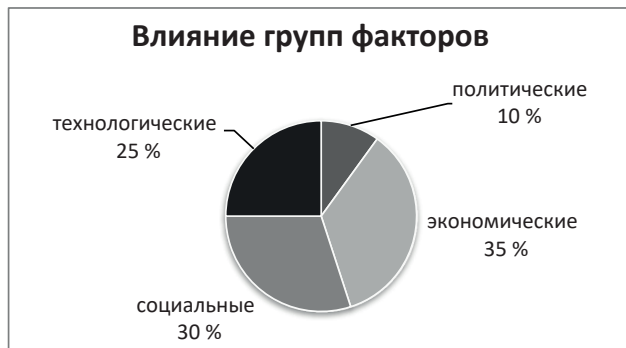


Рис. 4. Схема влияния групп факторов на деятельность исследуемого предприятия

Таблица 19

Результаты PEST-анализа факторов внешней среды

Внешние стратегические факторы	Вес	Оценка экспертов	Взвешенная оценка
Возможности			
Обновление основных фондов	0,05	4	0,20
Обученность персонала	0,10	2	0,20
Применение новых технологий	0,20	5	1,00
Развитие рынков сбыта	0,15	1	0,15
Угрозы			
Усиление государственного регулирования в отрасли	0,05	4	0,20
Повышение отпускных цен на ресурсы из-за дополнительной транспортировки	0,10	4	0,40
Конкуренция на внутреннем рынке	0,15	2	0,30
Снижение спроса на продукцию	0,20	2	0,20
Суммарная оценка	1,0		3,05

В данном случае показатель оценки 3,05 означает, что реакция предприятия на стратегические факторы внешней среды находится на среднем уровне.

На примере рассмотренного объекта исследования наглядно видны преимущества комплексного подхода к анализу финансового состояния промышленного предприятия с учетом интеграции традиционных методов расчета коэффициентов, позволяющих оценить различные показатели форм бухгалтерской отчетности и элементов конкурентного стратегического анализа.

В случае данного предприятия наиболее серьезными аспектами ухудшения финансового состояния и снижения конкурентоспособности выступили региональные и отраслевые особенности, воздействующие комплексно. Металлургическая отрасль является наиболее значимой для уральского региона на протяжении трехсот лет. При этом многие предприятия в течение данного периода времени являлись градообразующими, что наряду с экономическими вопросами приводило и к социальным проблемам, которые приходилось решать руководству.

Существенный износ основных производственных фондов и устаревшие технологии, истощение местных рудных месторождений и необходимость поставки более дорогого сырья из других регионов на таких предприятиях сочетаются с проблемами «старения» высококвалифицированных кадров и отсутствия широкого рынка труда ввиду сложных условий осуществления трудовой деятельности и оттока молодежи в крупные города. Кроме того, с появлением новых синтетических материалов существенно снижается спрос на продукцию металлургии и на мировом рынке, что приводит к проблемам не только в производстве, но и в реализации продукции. Многие предприятия в качестве решения комплекса проблем входят в состав различных холдингов или ассоциаций, что позволяет им улучшать их финансовое состояние и рентабельность.

В качестве положительного момента при оценке потенциала предприятия были отмечены заинтересованность и профессионализм руководства и менеджеров высшего звена, проводящих учетно-аналитическую работу на высоком уровне, что позволяет им разрабатывать и прогнозировать многовариантные управленческие решения.

Ввиду того, что ведущие российские ученые предлагают различные подходы к комбинации и последовательности расчетов показателей, отражающих имущественное положение, платежеспособность, ликвидность и т. п., для руководителей предприятий существует возможность выбора наиболее оптимальных методов для определенной отрасли или региона. Анализ, проводимый по данным бухгалтерской отчетности, прослеживает динамику изменений минимум за три года и выявляет тенденции ухудшения либо улучшения финансового состояния предприятия. Использование *SWOT*-анализа позволяет выявить основные факторы, влияющие на финансово-хозяйственную деятельность предприятия и оценить степень их воздействия на показатели отчетности. Интеграция ретроспективных исследований динамики ключевых показателей финансовой и управленческой отчетности с элементами стратегического планирования и прогнозирования под влиянием оценки влияния внутренних и внешних факторов может существенно повысить эффективность управленческой деятельности в региональной и отраслевой экономике.

2.2. Методологические принципы анализа инновационной деятельности коммерческих организаций

Инновационный путь развития не имеет альтернативы для современной отечественной экономики. Об этом думают и говорят политики, бизнесмены, эксперты, ученые и практиче-

ские работники. Острота сложившейся ситуации и отсутствие реального прогресса в ее изменении актуализируют интенсификацию исследований в области учета и анализа инновационной деятельности в условиях современной рыночной экономики.

Одним из основных финансово-экономических условий стабильного развития рыночной экономики является соблюдение принципа реального, а не номинального сохранения капитала в коммерческом обороте, особенно в условиях инфляции и дефляции. Только достоверная и оперативная учетная информация о запасах предприятия позволяет посредством ведения управленческого учета вложенных в инновационную сферу ресурсов оценить объективную величину и эффективность использования капитала, авансируемого в оборот. Учетные данные, полученные в системе управленческого учета, должны обеспечивать сопоставимость затрат предприятия и результатов его деятельности.

Интеллектуальный капитал — это активы, представляющие собой мысленные знания и навыки, которыми обладает сотрудник, и знания, воплощенные в результатах мыслительной деятельности (структурах, инновациях, интеллектуальной собственности, клиентах и т. д.).

Методы измерения интеллектуального капитала разрабатываются с целью углубления понимания сути всех видов нематериальных активов, а также для создания логичной теории, объясняющей, как такие активы следует выявлять и измерять, чтобы точно оценивать стоимость организаций. Предполагается, что уточнение рыночных оценок их стоимости приведет к оптимизации потоков капитала, что, в свою очередь, будет означать повышение эффективности рыночной экономики.

Концепция интеллектуального капитала тесно связана с концепцией управления бизнесом посредством измерения и классификации. Это крайне важно с позиций обеспечения эффективного менеджмента, так как результативное управление предполагает возможность количественной оценки объектов

и процессов. Разработчики программ измерения интеллектуального капитала утверждают, что измерение элементов, которые в прошлом не подвергались количественной оценке, позволит менеджерам получить более ясное представление о способности организации достичь своих целей.

Более того, отчеты об интеллектуальном капитале являются средством донесения точной информации о текущем состоянии бизнеса до рынков всех типов. Кроме того, эти отчеты служат своеобразными индикаторами целей управленческой деятельности. В прошлом попытки создания количественных показателей экономической деятельности вооружили деловой мир такими полезными инструментами, как сложные системы учета и система бухгалтерского учета по методу двойной записи. Поэтому рост популярности программ измерения интеллектуального капитала несомненен, несмотря на спорность вопроса о том, приводят ли они к созданию работоспособных систем, обеспечивающих получение полезной информации и увеличивающих шансы завоевания конкурентных преимуществ.

Как уже отмечалось, одна из причин создания систем измерения интеллектуального капитала заключается в стремлении идентифицировать и использовать активы, которые прежде оставались нераспознанными. В этой связи можно выделить *три причины роста популярности программ измерения и отчета об интеллектуальном капитале*:

- 1) неточность оценок рыночной стоимости компаний;
- 2) стремление устранить внутренние источники неэффективности ее работы;
- 3) необходимость измерений для формулирования и реализации стратегии.

Достаточно распространенным методом оценки стоимости интеллектуального капитала считается схема, предложенная братьями Рус, которые утверждают, что измерение интеллектуального капитала «... должно быть тщательно продуманным процессом с ясными целями, такими, как мобилизация

людей на улучшение показателей, определяющих будущую способность организации получать прибыль, развитие инициатив по управлению человеческими ресурсами или подготовка приложения об интеллектуальном капитале к годовому отчету»¹.

Они предложили трехэтапную схему измерения интеллектуального капитала, суть которой заключается в следующем:

- 1) формирование языка для описания интеллектуального капитала;
- 2) определение показателей интеллектуального капитала;
- 3) создание отчета об интеллектуальном капитале.

Формирование языка для описания интеллектуального капитала начинается с выявления и классификации элементов принадлежащего компании интеллектуального капитала. При такой классификации (называемой таксономией) активы компании разделяются на группы, относимые к физическому, финансовому и интеллектуальному капиталу. Подобная классификация позволяет исключить некоторые активы из интеллектуального капитала и таким образом, по крайней мере, определить те из них, которые интеллектуальным капиталом не являются. Братья Рус предложили классификацию первого уровня, выделив «человеческий капитал» и «структурный капитал». Другие сторонники измерения интеллектуального капитала предлагали иные подходы.

Конкретный способ классификации активов зависит от разделяемого авторами отчета об интеллектуальном капитале видения будущего компании и отрасли. Разнообразие способов классификации не снижает значимости этого первого шага, к которому организация должна будет неоднократно возвращаться, если только она действительно всерьез относится к своему интеллектуальному капиталу. Важно, чтобы классификация и язык, разработанный для обсуждения интеллектуального

¹ Roos J., Roos G. Valuing intellectual capital? // FT Mastering Management. 1997. № 3. July–Aug. P. 6–10.

капитала, были понятны и отвечали потребностям пользователей отчетов об интеллектуальном капитале.

Следующим этапом процесса измерения интеллектуального капитала является определение его показателей. Как правило, предлагаемые показатели оказываются более адекватными, если они выбираются совместно людьми, занятыми в областях, в которых будут проводиться измерения, и людьми, которые будут проводить измерения. Определение показателей — хорошее средство уяснить, что означают те или иные неосознанные активы для людей и организации. Системы показателей в различных программах измерения интеллектуального капитала различны, но все их авторы подчеркивают необходимость обеспечить их релевантность конкретным корпоративным целям.

Кульминацией программы измерения интеллектуального капитала является создание отчета об интеллектуальном капитале, в результате чего разрешение проблемы его количественной оценки доводится до уровня его учета наряду с материальными активами компании.

Таким образом, вывод из использования рассматриваемых подходов состоит в том, что для обеспечения эффективной работы компании необходимо оценить величину полного и реального капитала фирмы, возможности его увеличения и эффективность его использования. Также следует проанализировать, улучшаются ли в фирме внутренние процессы, и насколько хорошо это происходит по сравнению с другими компаниями в данной отрасли, достаточно ли быстро компания осуществляет инновации, и являются ли они необходимыми, а также имеет ли предприятие хорошо продуманную стратегию инвестиций в наукоемкие технологии.

Д. Скайм проследил развитие систем измерения интеллектуального капитала. В частности, была использована широко известная сбалансированная система показателей, которая доказала свою полезность для разработки организационной стратегии и указала более информативные способы измере-

ния параметров, чем традиционные методы финансового учета. В дальнейшем эти методы были развиты, что выразилось в исследованиях, проводимых Д. Скаймом.

Перечисленные подходы исследователей в области оценки интеллектуального капитала были разработаны, в основном, для практического решения конкретных задач совершенствования управления фирмами. Несмотря на то, что они сосредоточиваются на количественной оценке результатов использования интеллектуального капитала, предлагаемые методы основываются на качественном анализе специфики интеллектуального труда. Их исследования носят сугубо прикладной характер и совершенно естественно, что они, в первую очередь, оценивают влияние интеллектуальной собственности работников и коллективов на результативность и эффективность работы компании. Это как нельзя лучше подходит для целей управленческого учета.

При организации управленческого учета интеллектуального капитала, необходимого для осуществления инновационной деятельности, целесообразно построить систему условий и элементов учетного процесса с целью получения достоверной и своевременной информации, а также для контроля за рациональным использованием материально-технических, финансовых и трудовых ресурсов.

Ответственность за организацию управленческого учета в организациях несут руководители организаций. В зависимости от объема учетной работы они могут:

- учредить службу управленческого учета как структурное подразделение, возглавляемое соответствующим руководителем;
- ввести в штат бухгалтерии должности специалистов по управленческому учету (бухгалтеров-аналитиков).

При реализации организационного плана управленческого учета инновационной деятельности целесообразно осуществлять учет для целей как финансовой, так и управленческой

бухгалтерий, что можно интерпретировать как частично интегрированный учет ресурсов в сфере инновационной деятельности.

Управленческий учет играет основную роль в управлении затратами на предприятии. В системе данного учета собирается информация, на базе которой руководитель предприятия принимает управленческие решения, в первую очередь, в области затрат и ожидаемых экономических результатов деятельности предприятия.

Одним из важнейших конкретных механизмов влияния на экономическое развитие является использование знаний: продукт-инноваций и процесс-инноваций. В предыдущем параграфе монографии нами были рассмотрены вопросы управленческого учета ресурсов на инновационную деятельность и сделан акцент на необходимость учета интеллектуального капитала как вида основного инновационного ресурса. В данном же параграфе нами будут рассматриваться вопросы, связанные с управленческим учетом затрат на инновационную деятельность.

Соответствующий современным условиям управленческий учет затрат на инновационную деятельность есть все основания считать одним из важнейших условий достижения эффективности этой деятельности как наиболее важного фактора роста конкурентоспособности любой фирмы.

Внедрение управленческого учета как основной системы учета запасов, затрат и результатов инновационной деятельности в обязательном порядке основано на ряде внутренних и внешних предпосылок.

Внешней предпосылкой является законодательное обеспечение представляемой организациям экономической свободы в рамках бухгалтерского учета (наличие и использование развитой системы национальных бухгалтерских стандартов и плана счетов бухгалтерского учета с выделением счетов для управленческого учета).

Среди внутренних предпосылок выделяют:

- организацию управленческого учета, которую следует рассматривать как приоритетный вид вложений, т.е. необходимо вкладывать деньги в подготовку специалистов в этой области, разработку структуры учета, организацию документооборота, в выделение центров ответственности и др.; при этом окупаемость указанных затрат носит долгосрочный характер;
- проектирование системы управленческого учета, которое в большинстве случаев предполагает выделение центров ответственности, адаптацию документооборота и форм внутренней отчетности и др.;
- настройку системы управленческого учета на представление информации, служащей основой принятия решений;
- учет обратной связи между пользователями информации;
- необходимость развития компьютерных информационных систем, позволяющих существенно повысить оперативность и точность обработки информации, что предоставит дополнительные аналитические возможности.

Для организации эффективного учета затрат на инновационную деятельность необходимо решить следующие вопросы:

а) обосновать выбор управленческой классификации затрат и степени ее детализации. На наш взгляд, для любой организации, занимающейся инновационной деятельностью, наиболее подходящей представляется классификация затрат в зависимости от уровня инновационной активности предприятия, т.е. затраты должны классифицироваться на зависящие от количества инновационных продуктов и на затраты, которые связаны с продолжительностью отчетного периода;

б) определить центры ответственности за инновационную деятельность на предприятии. При этом для эффективного контроля за затратами следует установить меру ответственности (финансовой и административной) руководителя по каждому центру;

в) идентифицировать систему счетов управленческого учета в рамках рабочего плана счетов (с максимальной их детализацией). Очевидно, что система счетов зависит от создаваемой подсистемы управленческого учета;

г) разработать и утвердить график документооборота, ответственных лиц, сроков и форм предоставления информации. При этом формы внутренней отчетности определяются исходя из того, какая информация в большей степени интересует руководство, например, еженедельный отчет о расходах с группировкой всех статей на постоянные и переменные и доходах;

д) выбрать подсистему управленческого учета.

Содержание затрат на инновационную деятельность напрямую зависит от вида инноваций и включает в себя следующие группы и виды:

1) информационные затраты:

- на определение возможности реализации новых продуктов и услуг на рынке;
- разработку каналов сбыта продукции;
- сбор информации о поставщиках сырья и покупателях конечного инновационного продукта;
- рекламную деятельность;
- сбор информации о конкурентах посредством конкурентной разведки;

2) затраты на подготовку инновационной деятельности:

- подготовка и переобучение персонала, создание интеллектуального капитала предприятия как основного ресурса, необходимого для реализации инновационной деятельности;
- подготовка и покупка технологической документации (лицензии, сертификаты);
- приобретение нового оборудования, материалов, комплектующих, полуфабрикатов;
- выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок;

- приобретение или аренду необходимых для осуществления инновационной деятельности площадей;
- 3) производственные затраты на инновационную деятельность:
 - освоение нового оборудования, материалов, комплектующих, полуфабрикатов;
 - выпуск инновационной продукции;
 - коммерческие затраты на реализацию инновационной продукции.

При выборе оптимальной системы управленческого учета затрат на инновационную деятельность представляется целесообразным отдать предпочтение системе директ-костинга. Именно данная система имеет, как минимум, три основных преимущества: снижение трудоемкости, упрощение учета и — посредством иного подхода к калькулированию стоимости инновационных продуктов — дополнительные аналитические возможности.

Кроме того, большое внимание при организации учета затрат на инновационную деятельность необходимо уделять учету косвенных расходов вследствие воздействия двух факторов: нестабильности рыночных отношений и роста доли косвенных расходов в общей сумме затрат предприятия, в том числе и на инновационную деятельность.

Рассмотрим данную проблему с позиций применения системы директ-костинга.

Общехозяйственные расходы имеют четко выраженный постоянный характер, относятся к периодическим, то есть зависящим от длительности отчетного периода, и, согласно международным стандартам бухгалтерского учета, могут не распределяться косвенным способом между объектами калькулирования (производимой продукцией или инновационными проектами), а прямо относятся на тот или иной счет результатов (в зависимости от выбранного варианта связи между финансовой и управленческой бухгалтерией).

Что касается учета прочих накладных расходов, то здесь можно говорить о двух подходах с позиций применения системы директ-костинга.

Первый подход — использование принципа деления прочих накладных расходов на постоянные-переменные в учете полной себестоимости, что необходимо для анализа эффективности деятельности подразделений предприятия и определения влияния их деятельности на общие результаты.

Постоянные не зависят от интенсивности инновационной деятельности подразделений предприятия. Их величину устанавливают по смете исходя из объема запланированных инновационных проектов.

Использование отдельных группировок постоянных и переменных прочих накладных расходов в учете полной себестоимости связано с взаимным распределением накладных расходов вспомогательных подразделений и последующем их отнесении на основные подразделения. В данном случае постоянные накладные расходы включают в расчет распределения, принимая во внимание фактический объем инновационной деятельности, а переменные накладные расходы включают в расчет полностью.

Для учета экономии или перерасхода по накладным расходам в системе счетов управленческого учета открывается специальный счет «Отклонения по накладным расходам за счет изменений объема инновационной деятельности». Рассчитанные отклонения отражают по дебету этого счета: перерасход — обычной записью, экономию — красной. В конце отчетного периода учтенные на этом счете отклонения списывают в дебет счета результатов, подчеркивая тем самым влияние колебаний постоянных расходов в зависимости от объема на результат инновационной деятельности.

Второй подход связан с тем, что в учете по подразделениям, местам возникновения затрат между ними распределяют только переменные накладные расходы. Постоянные же рас-

ходы, не распределяя, общей суммой списывают на дебет счета результатов управленческой бухгалтерии. Такой подход вызывает необходимость ведения по подразделениям двух счетов для учета накладных расходов: «Постоянные накладные расходы» и «Переменные накладные расходы». В существующей практике учета на отечественных предприятиях в качестве счета постоянных накладных расходов может применяться счет свободный с делением на субсчета для учета постоянных и переменных накладных расходов, связанных с инновационной деятельностью.

При таком подходе значительно снижается трудоемкость учетных работ, связанных с расчетами по распределению накладных расходов.

Для отечественных предприятий можно предложить многоступенчатый принцип формирования маржинального дохода (суммы покрытия), а в конечном итоге, и прибыли предприятия, что повышает действенность внутреннего контроля за эффективностью работы подразделений, мест возникновения затрат предприятия, поскольку в данном случае наглядным становится вклад места затрат данного уровня управления в формирование производственного результата. Условия для этого создает действующий план счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденный приказом Министерства финансов.

Система директ-костинга заостряет внимание руководства предприятия на изменении маржинального дохода (суммы покрытия) по предприятию в целом, по различным изделиям и инновационным проектам. За счет сокращения статей калькулирования стоимости инновационной деятельности упрощается и улучшается учет и контроль условно постоянных, накладных расходов, поскольку их сумма за данный конкретный период показывается в отчете о доходах отдельной строкой, что наглядно демонстрирует их влияние на величину прибыли предприятия от инновационной деятельности.

Директ-костинг, являющийся системой учета затрат на инновационную деятельность, имеет и определенные недостатки, которые необходимо принимать во внимание.

Во-первых, система недостаточно полно и объективно характеризует реальные затраты предприятия на инновационную деятельность.

Во-вторых, основное внимание уделяется прямым и переменным затратам, постоянная же часть накладных расходов считается не столь важной (вместе с тем, именно в них чаще всего кроются резервы снижения затрат и улучшения финансовых результатов).

В-третьих, поскольку директ-костинг имеет дело с альтернативами предстоящих расходов, они не отражаются в системе счетов бухгалтерского учета. Бухгалтерия и администрация предприятия в этом случае оценивают фактический эффект принятых решений путем сопоставления дифференцированных затрат и результатов и сравнения полученных итогов с теми, что были раньше.

С определенной долей условности результаты инновационной деятельности могут быть представлены совокупностью разнообразных видов инновационной продукции и услуг, имеющих качественное, количественное или качественно-количественное выражение. В эту совокупность, в частности, входят следующие виды научно-инновационной продукции и услуг:

- 1) приращение научно-технических знаний на той либо иной стадии научно-инновационного процесса (на стадиях фундаментальных и лабораторных исследований, проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ);

- 2) приращение текущего, среднесрочного и долгосрочного инновационно-экономического потенциала (в виде патентов, лицензий, комплектов технической документации по продукту-инновациям или процесс-инновациям);

- 3) заверченный инновационный проект (включая расчеты возможных масштабов внедрения инновационных резуль-

татов и возникающих научно-технических и производственных рисков);

4) программа маркетинговых исследований инновационного рынка (позволяющая уверенно позиционировать и обеспечить успешное продвижение нового товара/процесса на этом рынке);

5) лабораторный либо первый промышленный образец инновационной продукции (в том случае, если предприятие не имеет намерений само осваивать промышленное производство этой продукции);

6) освоенная в собственном производстве и реализованная на рынке инновационная продукция (начиная с момента реализации первой промышленной серии этой продукции).

Качественное выражение имеют первый и четвертый результаты инновационной деятельности, количественное выражение — пятый и шестой результаты, а качественно-количественное выражение — второй и третий результаты.

Естественно, что в условиях рыночной системы хозяйствования предпочтительными выглядят те виды инновационной продукции и услуг, которые приносят предприятию реальный положительный финансовый результат, т. е. второй, третий, пятый и шестой результаты. Однако ускорение процесса перехода на инновационный путь развития практически невозможно, если исключить из результатов инновационной деятельности приращение научно-технических знаний, а также приращение текущего, среднесрочного и долгосрочного инновационно-экономического потенциала. Такое исключение носило бы искусственный характер, тогда как включение этих видов интеллектуальных активов представляет собой специфическую (и весьма важную) особенность инновационной экономики.

В процессе идентификации результатов инновационной деятельности предприятия необходимо иметь в виду целый ряд обстоятельств, имеющих существенное значение как для правильной организации учета этих результатов, так и для максимизации их общей величины.

Во-первых, достижение общих целей предприятия: улучшения финансового положения и результатов деятельности предприятия — объективно требует разработки и осуществления определенных инновационных проектов, что особенно важно для реализации целей, при которых первоначально не были учтены соответствующие направления и ресурсы инновационной деятельности в анализируемом периоде.

Во-вторых, учет потребностей внешних и внутренних потребителей в инновационных результатах деятельности предприятия. Учет интересов внешних потребителей базируется на средней оценке уровня технологического развития системы обслуживания и сбыта инновационной продукции предприятия. Что же касается внутренних потребителей, то следует проводить оценку потребностей персонала в технических, маркетинговых и других инновациях.

В-третьих, идентификация ценностей инноваций в текущем и будущих периодах, для чего необходимо прогнозировать долю продаж текущих инновационных проектов в будущих периодах и учитывать долю прибыли от реализации инновационных проектов в текущем периоде.

В-четвертых, определение финансового результата от инновационной деятельности в текущем периоде. Все коммерческие организации (включая инновационные) вне зависимости от организационно-правовой формы и видов деятельности преследуют цель получения максимально возможной прибыли. В этой связи возникает необходимость в разработке механизма формирования прибыли в предложенной системе директ-костинга.

Первоначальной и в известной мере классической формой системы директ-костинга является учет постоянных расходов единым неразделенным блоком, когда они переходят единой суммой из подсистемы учета по местам затрат в подсистему учета результатов за период, а суммы покрытия при этом рассчитываются по отдельным инновационным проектам. В одноступенчатом учете сумм покрытия все постоянные расходы,

объединенные в одном блоке, вычитают из суммы покрытия данного отчетного периода (табл. 20).

Таблица 20

Механизм формирования прибыли при использовании классической модели директ-костинга в сфере инновационной деятельности

№ показателя	Арифметическое действие	Показатели
1	×	Выручка
2	—	Материальные затраты (переменные)
3	—	Затраты на оплату интеллектуального труда (переменные)
4	—	Прочие переменные затраты
5	=	Маржинальный доход
6	—	Постоянные затраты
7	=	Прибыль от реализации инновационного проекта

Как видно из табл. 20, постоянные затраты общим блоком, без разбивки по инновационным проектам, вычитаются из маржинального дохода. В противоположность этому в ступенчатом (многоступенчатом) учете покрытия постоянных расходов делается попытка разделения блока постоянных затрат и распределения отдельных частей постоянных расходов не между отдельными носителями затрат, а между общим объемом инновационной продукции, местом возникновения затрат или целым подразделением предприятия, занимающимся инновационной деятельностью. Такой подход часто используется на большинстве зарубежных предприятий, применяющих в практике учета систему директ-костинга.

Аналитически более ценная информация получается, когда переменные расходы сгруппированы или распределены по местам производства (по местам возникновения затрат), управления и сбыта. Тогда возникает возможность определить суммы и ставки покрытия не только по видам инновационной про-

дукции (услуг), но и по центрам ответственности за инновации. Аналогичным образом целесообразно дифференцировать и постоянные расходы.

В современном управленческом учете и контроллинге постоянные затраты предприятия могут быть представлены следующим образом:

1) постоянные расходы на изделие, прямо относимые на объем инновационной продукции данного вида, произведенной за период;

2) постоянные расходы на различные виды инновационной продукции, приходящиеся на многие аналогичные их разновидности, которые можно объединять по сходным характеристикам (такого рода постоянные расходы относятся на соответствующие виды инновационной продукции, но не подлежат распределению между отдельными единицами);

3) постоянные расходы центров ответственности за инновации, не подлежащие распределению между отдельными видами инновационной продукции, а относящиеся непосредственно на отдельные центры ответственности;

4) постоянные расходы инновационного подразделения, наличие которых обусловлено существованием нескольких центров ответственности в одном инновационном подразделении, а также самого подразделения предприятия как единого целого; эти расходы подлежат покрытию из еще не распределенной суммы маржинального дохода всех инновационных продуктов, выпускаемых этим подразделением;

5) постоянные расходы предприятия, которые нельзя распределить между специальными калькуляционными объектами, например, расходы на управление предприятием.

При таком представлении возможен вариант многоступенчатого директ-костинга, при котором дифференцируют не только переменные, но и постоянные расходы и определяют ставки покрытия по видам инновационной продукции и местам ее изготовления и сбыта.

Характерной особенностью системы развитого директ-костинга можно считать ее постоянную направленность на конечный результат деятельности — прибыль, на определение маржинального дохода по предприятию в целом, а также по инновационной продукции, видам работ и услуг, секторам рынка.

В процессе декомпозиции накладных расходов происходит их дифференциация на постоянные затраты по инновационной продукции в целом, по ее отдельным видам, центрам ответственности за инновации и постоянные расходы предприятия. В итоге общая схема взаимосвязи распределения постоянных накладных расходов и выхода на итоговый результат инновационной деятельности может быть представлена следующим образом (табл. 21).

Таблица 21

**Механизм формирования прибыли при использовании
развитого директ-костинга**

№ показателя	Арифметическое действие	Показатели
1	×	Выручка от реализации одного инновационного проекта
2	—	Переменная себестоимость данного проекта
3	=	Маржинальный доход проекта
4	—	Постоянные расходы на проект
5	=	Маржинальный доход 1
6	×	Сумма маржинального дохода 1 одной группы инноваций
7	—	Постоянные расходы на группу изделий
8	=	Маржинальный доход 2
9	×	Сумма маржинального дохода 2 одного места возникновения затрат
10	—	Постоянные расходы мест возникновения затрат
11	=	Маржинальный доход 3
12	×	Сумма маржинального дохода 3 одного подразделения

Окончание табл. 21

№ показателя	Арифметическое действие	Показатели
13	—	Постоянные расходы подразделения
14	=	Маржинальный доход 4
15	×	Сумма маржинального дохода 4 предприятия
16	—	Постоянные расходы предприятия
17	=	Прибыль

Система развитого директ-костинга за счет многоступенчатого учета сумм покрытия постоянных расходов создает более совершенную информационную базу для анализа структуры полученного результата и основных факторов, повлиявших на его величину. При этом можно выявить, вносит ли конкретный вид продукции, работ, услуг вклад в покрытие постоянных расходов предприятия, какова его величина, насколько оправдан уровень накладных затрат по подразделениям организации.

Применение системы директ-костинга в инновационной сфере предприятия с большей точностью и обоснованностью дает возможность оценить достигнутую степень рентабельности отдельных видов инновационной продукции и услуг, чем в условиях применения системы учета полной себестоимости. При исчислении полных затрат по видам продукции неизбежно усреднение их себестоимости за счет использования средневзвешенных процентов накладных расходов, затрат будущих периодов, резервов предстоящих платежей, отклонений и т. п.

При переходе к характеристике наиболее важных организационно-методических вопросов принципиально нового вида управленческого анализа следует исходить из того, что интегрированный управленческий анализ призван объединить в первую очередь инновационный и инвестиционный анализ. В последующем же результат этого объединения, т. е. инновационно-инвестиционный анализ, целесообразно связать с конкурентным и маркетинговым анализом. При этом необходимо иметь

в виду, что определенная часть организационно-методических вопросов является общей для всех разновидностей экономического анализа. Другая же часть рассматриваемых вопросов оказывается специфичной, отражающей как особенности каждого из подлежащих интеграции локального вида управленческого анализа, так и особенности самих интеграционных процедур.

В состав общеметодологических вопросов экономического анализа чаще всего включают принципы и методы организации теоретической и практической деятельности в той либо иной сфере (отрасли) общественного производства. Среди способов и приемов проведения разнообразных аналитических процедур выделяются способы сбора исходной информации (непосредственное наблюдение, документальные способы, приемы и процедуры коллективной экспертизы и др.), а также разнообразные приемы обработки информации (упорядочение, масштабирование, интерпретация и приемы статистического анализа).

Исходя из общепринятой (большинством ученых и специалистов) концептуальной основы, совокупность важнейших программно-методологических вопросов интегрированного управленческого анализа инновационной деятельности целесообразно рассматривать в строго определенной последовательности: идентификация объекта и предмета → выявление целей и принципов анализа → разработка системы показателей → подбор информационных источников → выбор методов анализа → определение направлений использования результатов.

В концентрированном виде рассматриваемые определения выглядят следующим образом.

Объектом интегрированного инновационного анализа являются инновационная (в широком ее понимании, т. е. включая инвестиционную) деятельность предприятий, перешедших на инновационный путь развития или находящихся в процессе такого перехода.

При этом надо иметь в виду, что собственно инновационная и инвестиционная деятельность такого рода предприятий на-

ходятся в настоящее время в стадии интеграции, которая носит необратимый характер. Следовательно, «раздельное» проведение инновационного и инвестиционного анализа с последующей интеграцией их результатов представляется крайне нерациональным.

Предмет интегрированного анализа инновационно-инвестиционной деятельности — совокупность процессов формирования соответствующих ресурсов, производимых затрат и получаемых результатов в ходе осуществления рассматриваемого вида деятельности на предприятии. Достижимые результаты, уровень затрат и эффективность использования ресурсов в решающей степени детерминируются:

- во-первых, мерой соответствия масштабов и структуры инновационной деятельности текущим и (в особенности) перспективным потребностям рынка инновационной продукции и технологий;
- во-вторых, конкурентоспособностью инновационной деятельности (по сравнению с деятельностью конкурентов).

В силу вышеизложенного в предмет интегрированного анализа инновационной деятельности необходимо включить также наиболее важные процессы, происходящие на потребительском рынке и в конкурентном окружении предприятия.

Выявление целевых установок и методологических принципов интегрированного управленческого анализа инновационной деятельности (второй программно-методологический вопрос) целесообразно начать с определения главной и составляющих ее более локальных целей интегрированного анализа.

В условиях начинающегося перехода предприятий нашей страны к инновационной экономике главной целью интегрированного анализа является обеспечение менеджмента и собственников предприятия полной, достоверной и качественной информацией об эффективности его функционирования на инновационной основе, неиспользуемых резервах и возможностях их мобилизации.

Главная цель интегрированного анализа состоит из локальных целей (подцелей), которые связаны с соответствующим (каждым из четырех) локальным видом управленческого анализа. Эти подцели могут быть сформулированы следующим образом:

- для инновационного анализа: выявление научно-технического уровня, прогрессивности и коммерческой востребованности инноваций, а также инновационной активности и состояния стимулирования инновационной деятельности на предприятии;
- для инвестиционного анализа: определение обеспеченности предприятия собственными инвестиционными ресурсами, финансовой поддержкой инновационной деятельности бюджетами всех уровней, отечественным и иностранным капиталом, а также определение эффективности инвестиций в инновации;
- для конкурентного анализа: оценка конкурентоспособности, интенсивности создания инноваций, насыщенности ими предприятия, его технологической зависимости, длительности цикла завершения инноваций и правовой защищенности инноваций;
- для маркетингового анализа: выявление комплексности разработки продукт-инноваций, применяемости технологий пятого и шестого технологических укладов, востребованности процесс-инноваций и универсальности использования инновационных процессов.

Таким образом, точное следование совокупности локальных подцелей создает реальную возможность реализации главной цели интегрированного управленческого анализа инновационной деятельности.

Для повышения научного уровня интегрированного анализа нужно установить принципы его применения в процессе проведения аналитических процедур. В основном различают общие принципы, свойственные практически каждому виду

экономического анализа, и специфические принципы, характерные как для интегрированного управленческого анализа, так и для интегрированного управленческого анализа инновационной деятельности.

К общим принципам экономического анализа (их нередко называют также требованиями) обычно относят объективность, государственный подход, действенность, регулярность, эффективность, конкретность, экономичность, сопоставимость, комплексность, своевременность, целенаправленность, оперативность, достоверность, системность, существенность, научность и обоснованность выводов.

Специфическими принципами (прежде всего для интегрированного управленческого анализа), являются следующие:

- 1) принцип целостности внутрифирменного анализа и анализа внешнего окружения;
- 2) принцип «равноправия» всех локальных видов управленческого анализа.

Принцип целостности внутрифирменного анализа и анализа внешнего окружения. Целостность внутреннего и внешнего анализа может быть объяснена, по меньшей мере, следующими тремя обстоятельствами:

- 1) опираясь только на результаты, полученные с помощью разнообразных видов внутрифирменного анализа (анализ производственных затрат, анализ экономического потенциала предприятия и анализ организационно-технического уровня), нельзя рассчитывать на успех в ускорении перехода на инновационный путь развития;

- 2) полагаясь только на возможности, которые предоставляет проведение внешнего анализа (маркетингового и конкурентного), также невозможно всерьез надеяться на положительный результат;

- 3) целостность внутреннего и внешнего анализа усиливается и тем обстоятельством, что три весьма важных локальных вида управленческого анализа (инвестиционный, логистический

и анализ социально-трудовых отношений) носят комплексный, т. е. комбинированный, характер, обеспечивают теснейшую связь внутренних и внешних видов анализа.

Принцип «равноправия» всех локальных видов управленческого анализа. Применительно к интегрированному управленческому анализу «равноправие» означает, что в общем случае все локальные виды анализа изначально обладают равной представленностью в полностью интегрированном анализе.

Вместе с тем это не свидетельствует о том, что в процессе проведения анализа такого рода принцип (принцип равенства) незыблем. Уже в процессе подготовки к проведению интегрированного управленческого анализа целесообразно определить степень паритетности десяти локальных видов анализа в конкретных условиях места и времени.

К специфическим принципам, характерным для интегрированного управленческого анализа инновационной деятельности, относятся:

- 1) принцип «ведущего звена» в частично интегрированном анализе;
- 2) принцип приоритетности инновационной деятельности фирмы, связанной с переходом на шестой технологический уклад;
- 3) принцип сбалансированности:
 - различных стадий научно-инновационной деятельности;
 - собственных и заимствованных инновационных разработок.

Представим основную характеристику каждого из специфических принципов интегрированного управленческого анализа инновационной деятельности предприятия.

Принцип «ведущего звена» в частично интегрированном анализе. Выбор «ведущего звена» в исходном пункте интеграционных процедур представляет собой относительно простую задачу. Так, если объект этих процедур — современный университет, то, исходя из достаточно длительных процессов обучения спе-

циалистов, все локальные виды управленческого анализа, подлежащие интеграции, характеризуются длительным горизонтом планирования. Следовательно, «первую скрипку» в интеграции призван играть стратегический управленческий анализ.

Несколько усугубляется ситуация в случае с более сложным, частично интегрированным объектом анализа, т. е. в случае с инновационной деятельностью (включая инвестиционную деятельность). Процесс интеграции этих двух видов деятельности протекает объективно и достаточно интенсивно. Можно сказать, что принцип «все инвестиции только в инновации» становится рабочим принципом в рассматриваемой сфере.

В силу вышеизложенного четыре интегрируемых локальных вида анализа инновационной деятельности (инновационный, инвестиционный, маркетинговый и конкурентный) не вполне равноправны. Их интеграция происходит на базе инновационного анализа, адекватного интегрированному характеру соответствующего вида деятельности. Поэтому происходит частичное использование возможностей инвестиционного, маркетингового и конкурентного анализа в инновационном анализе, а не их полное поглощение этим базовым видом анализа.

Принцип приоритетности инновационной деятельности фирмы, связанной с переходом на шестой технологический уклад. По нашему убеждению, приоритет в инновационной деятельности предприятия должен быть отдан инновационной продукции, обеспечивающий его переход на шестой технологический уклад.

Базовые открытия и изобретения шестого технологического уклада совершаются в результате качественного скачка в совершенствовании ключевого фактора и связанного с ним ядра пятого технологического уклада, который охватывает микроэлектронную промышленность, программное обеспечение, радиотехническую промышленность, приборостроение, информационно-коммуникационные технологии, промышленность

средств связи, лазерную технику. Как видно из сложившегося сегодня темпа долгосрочного технико-экономического развития, предел устойчивого роста доминирующего пятого (современного) технологического уклада уже близок, прослеживаются общие контуры нового шестого технологического уклада, развитие которого происходит в настоящее время. Границы между его базовыми технологиями (биотехнология, нанотехнология, технология материалов и информационная технология) становятся все более и более стертыми. Роль нанотехнологий особенно велика, так как именно с ними связывается выход на принципиально новые рубежи как информатики, так и молекулярной биологии, генной инженерии, медицины.

Вместе с тем необходимо отметить следующее обстоятельство. В настоящее время практическая реализация принципа приоритетности инновационной деятельности фирмы, связанной с переходом на шестой технологический уклад, весьма затруднена. Это объясняется тем, что масштабы производства продукции шестого технологического уклада в нашей стране пока незначительны: так, в индустриально высокоразвитой Свердловской области продукцию с применением нанотехнологий производили только два предприятия военно-промышленного комплекса.

В силу вышеизложенного построение системы аналитических показателей, характеризующих интегрированную инновационную деятельность, выполнено в данном исследовании исходя из существующей в настоящее время статистической практики учетного отражения рассматриваемой деятельности, а также на основе привлечения источников внеучетной информации.

Наиболее важным и пока нерешенным программно-методологическим вопросом интегрированного управленческого анализа инновационной деятельности (как в научно-методологическом, так и прикладном плане) является информационно-аналитическое обеспечение сферы управления. Главное

препятствие здесь — отсутствие апробированной системы оценочных показателей, т. е. третий вопрос интегрированного анализа этой деятельности.

«Технологические» сложности в построении системы аналитических показателей состоят в трудности проведения «объединительных процедур» в рамках интегрированного анализа. Ведь, во-первых, совместному рассмотрению подлежат показатели, относящиеся к разным локальным видам управленческого анализа (инновационному, инвестиционному, маркетинговому и конкурентному). Во-вторых, крайне желательно, чтобы одни и те же (по конструкции) показатели могли быть использованы также для оценки, нормирования, планирования и прогнозирования, что дало бы возможность снизить затраты труда аналитиков, нормировщиков, экономистов-плановиков.

По нашему мнению, среди множества разнообразных показателей инновационной деятельности приоритет должен быть отдан показателям научно-технического уровня, конкурентоспособности, качества, комплексности и коммерческой востребованности инноваций.

Представляется целесообразным также рассматривать предлагаемые показатели, во-первых, по однородным группам (исходя из того либо иного вида интегрируемого локального управленческого анализа), во-вторых, дифференцировать аналитические показатели по трем стадиям инновационной деятельности, которые охватывают инновационный процесс в полном объеме: создание инноваций, освоение инноваций и стадия получения результатов инновационной деятельности.

По итогам систематизации показателей по локальным видам управленческого анализа с целью его дальнейшей интеграции авторами была сформирована система показателей, дающая возможность выполнить оценку состояния инновационной деятельности на конкретном предприятии, структура которой представлена в табл. 22.

Таблица 22

**Структура системы показателей интегрированного управленческого
анализа инновационной деятельности предприятия**

Группы (подгруппы) аналитических показателей инновационного, конкурентного, маркетингового и инвестиционного анализа	Число показателей	Показатели инновационного процесса		
		создание инноваций	освоение инноваций	получение результатов
1. Показатели инновационного анализа	7	2	1	4
1.1. Прогрессивности инноваций	1	1	—	—
1.2. Научно-технического уровня инноваций	1	—	1	—
1.3. Инновационной активности	2	—	—	2
1.4. Коммерческой востребованности инноваций	1	1	—	—
1.5. Стимулирования инновационной деятельности	2	—	—	2
2. Показатели конкурентного анализа	7	2	2	3
2.1. Конкурентоспособности	1	—	—	1
2.2. Интенсивности создания инноваций	2	1	1	—
2.3. Насыщенности процесс-инновациями	1	—	—	1
2.4. Технологической зависимости	1	—	1	—
2.5. Правовой защищенности инноваций	1	—	—	1
2.6. Длительности создания	1	1	—	—
3. Показатели маркетингового анализа	4	1	1	2
3.1. Комплексности разработки продукт-инноваций	1	—	—	1
3.2. Применяемости передовых технологий	1	1	—	—
3.3. Востребованности процесс-инноваций	1	—	—	1

Окончание табл. 22

Группы (подгруппы) аналитических показателей инновационного, конкурентного, маркетингового и инвестиционного анализа	Число показателей	Показатели инновационного процесса		
		создание инноваций	освоение инноваций	получение результатов
3.4. Универсальности использования	1	—	1	—
4. Показатели инвестиционного анализа	7	—	—	7
4.1. Финансовые	5	—	—	5
4.2. Инвестиционные	2	—	—	2
По всем группам	25	5	4	16

Как следует из табл. 22, предлагаемая авторами система включает в себя 25 важнейших показателей, объединенных в четыре группы и 17 подгрупп. При этом на стадии создания инноваций — 5, на стадии освоения — 4 и на заключительной стадии (оценки полученных результатов инновационной деятельности) — 16 показателей.

Рассмотрим *особенности построения показателей каждой группы и подгруппы*.

В первую группу показателей — показателей собственно инновационного управленческого анализа, которые характеризуют преимущественно научно-технический уровень создаваемых инноваций, — нами включены следующие, рассматриваемые последовательно пять подгрупп аналитических показателей.

Коэффициент прогрессивности технологической структуры созданных процесс-инноваций и продукт-инноваций КПТС_{пс, пт}, %, который входит в первую подгруппу, исчисляется следующим образом:

$$\text{КПТС}_{\text{пс, пт}} = 100 \cdot \text{ЧИ}_{\text{пс, пт П}} / \text{ЧИ}_{\text{пс, пт О}}, \quad (1)$$

где $\text{ЧИ}_{\text{пс, пт О}}$, $\text{ЧИ}_{\text{пс, пт П}}$ — число созданных процесс-инноваций и продукт-инноваций (единичных или серийных), соответственно общее и прогрессивных.

К прогрессивным процесс-инновациям и продукт-инновациям могут быть, например, отнесены программируемые логические контролеры, локальные вычислительные сети, системы супервизорного управления, компьютерные интегрированные производства, технологии искусственного интеллекта, которые образуют ядро пятого технологического уклада, опирающегося на достижения в области микроэлектроники, геной инженерии.

Показатель научно-технического уровня освоенных продукт-инноваций ($ТУ_{пт}$), входящий во вторую подгруппу, рассчитывается по следующей формуле:

$$ТУ_{пт} = \frac{ЧИ_{птН}}{ЧИ_{птО}} \quad (2)$$

где $ЧИ_{птН}$, $ЧИ_{птО}$ — соответственно количество новых (т.е. без модернизированных и модифицированных) и общее количество продукт-инноваций.

По существу показатель научно-технического уровня освоенных продукт-инноваций — это удельный вес новых инновационных продуктов в их общем числе, определяемом согласно действующим правилам статистического учета. Существующая на данный момент учетно-аналитическая практика, на наш взгляд, завышает общую величину продукт-инноваций (за счет включения в инновационную продукцию усовершенствованных изделий), в связи с этим возникает необходимость корректирующих расчетов в процессе проведения анализа.

Инновационная активность предприятия (третья подгруппа показателей) может быть представлена по удельному весу общего объема всей инновационной продукции, то есть новой, модернизированной и модифицированной ($ИнаП, \%$), и/или удельному весу только новой продукции во всей продукции предприятия ($ИнаПН, \%$). Эти показатели рассчитываются по следующим формулам:

$$ИнаП = 100 \frac{ИПО}{ПО}, \quad (3)$$

$$\text{ИнАПН} = 100 \text{ ИПН/ПО}, \quad (4)$$

где ИПО, ПО — соответственно общий объем производства инновационной и всей продукции предприятия;

ИПН — объем производства новой инновационной продукции (без модернизированной и модифицированной).

Показатель доли только новой продукции во всей продукции предприятия, по нашему мнению, является более точной характеристикой инновационной активности предприятия, в связи с тем, что его рост коррелируется с улучшением конкурентных позиций предприятия в отрасли.

Показатель коммерческой востребованности процесс-инноваций и продукт-инноваций (ПКВИ) из четвертой подгруппы показателей инновационного анализа, рассчитывается как среднее число лицензионных соглашений, которое приходится на одну инновацию:

$$\text{ПКВИ} = 100 \text{ ЧЛ/ЧИ}_{\text{ПС, ПТ О}}, \quad (5)$$

где ЧЛ — общее число лицензионных соглашений, заключенных по созданным процесс-инновациям и продукт-инновациям.

Высокое значение показателя коммерческой востребованности процесс-инноваций и продукт-инноваций свидетельствует о коммерческой востребованности последних, которое гарантирует получение экономического эффекта.

В совокупность показателей инновационного анализа входят также показатели стимулирования инновационной деятельности (пятая подгруппа показателей), в которую включены:

- коэффициент эффективности общего стимулирования инноваций в сфере инновационной (в широком ее понимании, т. е. включая инвестиционную) деятельности ($\text{КЭ}_{\text{ОС}}$);
- коэффициент эффективности дополнительного стимулирования инноваций, $\text{КЭ}_{\text{ДС}}$, (в расчете на 1 рубль увеличения фонда оплаты труда в сфере инновационно-инвестиционной деятельности);

— уровень эффективности поощрительного вознаграждения. Первые два из вышеприведенных показателей рассчитываются по следующим формулам:

$$КЭ_{OC} = ЧДИ_{И} / ФОТИ_{И}, \quad (6)$$

$$КЭ_{ДС} = \Delta ЧДИ_{И} / \Delta ФОТИ_{И}, \quad (7)$$

где ЧДИ_И — чистый доход от проведения инновационной деятельности (в широком ее понимании, т. е. включая инвестиционную деятельность);

ФОТИ_И — фонд оплаты труда в инновационной сфере предприятия;

ΔЧДИ_И — прирост чистого дохода от инновационной деятельности (в широком ее понимании, т. е. включая инвестиционную деятельность) в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом;

ΔФОТИ_И — прирост фонда оплаты труда в инновационной сфере в отчетном периоде по сравнению с предшествующим периодом.

Охарактеризованные выше показатели инновационного анализа действительно отражают преимущественно научно-технический уровень инновационного творчества, его коммерческую востребованность и стимулирование в сфере инновационной деятельности. Однако если ориентироваться только на них, не обращая внимания на достижения конкурентов, то по настоящему развить эту деятельность и преуспеть в ней весьма затруднительно. Здесь объективно необходимо использовать возможности конкурентного анализа, опирающегося на данные конкурентной разведки, призванной выявить сильные и слабые стороны основных соперников.

Вторую группу аналитических показателей — показателей конкурентного анализа — открывает такой представляющий первую подгруппу показателей обобщающий показатель, как *уровень конкурентоспособности инновационной продукции* (УК_{ип}, баллы). Он рассчитывается по следующей формуле:

$$УК_{ип} = \sum D_i B_i, \quad (8)$$

где D_i — удельный вес инновационной продукции i -го уровня конкурентоспособности в общем объеме отгруженной инновационной продукции;

B_i — оценка i -го уровня конкурентоспособности.

За уровни конкурентоспособности могут быть приняты: 1-й уровень — региональный рынок; 2-й уровень — общероссийский рынок; 3-й уровень — рынки стран ближнего зарубежья; 4-й уровень — рынки развивающихся стран дальнего зарубежья; 5-й уровень — рынки промышленно-развитых и новых индустриальных стран. Балльная оценка каждого вышеперечисленного уровня конкурентоспособности в зависимости от рынка оценивается соответственно 1, 2, 3, 5 и 7 баллами.

Коэффициент интенсивности создания инноваций (КИСИ), входящий во вторую подгруппу аналитических показателей, исчисляется в расчете на 10 разработчиков по формуле:

$$КИСИ_{пс, пт} = 10 ЧИО_{пс, пт} / ЧРИ, \quad (9)$$

где $ЧИО_{пс, пт}$ — общее число созданных процесс-инноваций и продукт-инноваций;

$ЧРИ$ — число разработчиков инноваций.

Этот показатель по форме построения аналогичен уровню производительности труда в сфере основного производства промышленного предприятия. Однако в инновационной сфере из-за преобладания творческих элементов в деятельности создателей инноваций и высокой степени неопределенности (сроков и самого факта получения конечного результата), понятие «производительность труда» приобретает до некоторой степени условный характер.

Коэффициент насыщенности использованными процесс-инновациями (КНИ_{пс}, %) включен в третью подгруппу оценочных показателей и определяется по формуле:

$$КНИ_{пс} = 100 ЧИ_{пс} П / ЧО_{тп} В, \quad (10)$$

где $\text{ЧИ}_{\text{ПС П}}$ — приведенное число использованных процесс-инноваций;

$\text{ЧО}_{\text{ТП В}}$ — общее приведенное число всех технологических процессов.

В ходе приведения процесс-инноваций может быть использована следующая оценочная шкала: принципиально новые технологии (обладающие абсолютной новизной, т. е. разработанные впервые в мире) — 5 баллов, впервые в нашей стране (частично востребованные за рубежом, т. е. не обладающие абсолютной новизной) — 3 балла, новые для нашей страны технологии — 2 балла, остальные — 1 балл (т. е. неинновационные технологии оцениваются в 1 балл).

Избранная в монографии форма построения коэффициента насыщенности использованными процесс-инновациями объясняется тем обстоятельством, что исчисление удельного веса использованных в отчетном периоде процесс-инноваций (в особенности принципиально новых) в натуральных величинах преуменьшает степень насыщенности предприятия современными технологиями.

В условиях ужесточения конкурентной борьбы между компаниями разных стран (ее часто характеризуют как мегаконкуренция, т. е. глобальная конкуренция) следует оценивать меру их технологической зависимости.

Показатель технологической зависимости (ПТЗ, %) относится к четвертой подгруппе показателей и рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ПТЗ} = 100 \text{ ЧИЛ}_{\text{ПС, ПТ}} / \text{ЧИО}_{\text{ПС, ПТ}}, \quad (11)$$

где $\text{ЧИЛ}_{\text{ПС, ПТ}}$ — число процесс-инноваций и продукт-инноваций, использованных (освоенных) по лицензионным соглашениям.

Показатель технологической зависимости характеризует конкурентные возможности использования инновационно-

ориентированной стратегии развития инновационной деятельности на предприятии (в широком ее понимании, т. е. включая инвестиционную деятельность): или высококонкурентную стратегию создания собственных инноваций, либо низкоконкурентную стратегию заимствования инноваций со стороны. Высокое значение показателя технологической зависимости свидетельствует об ограниченных возможностях выхода инновационной продукции на рынки зарубежных стран. Этот показатель может быть использован также для определения уровня технологической (инновационной) безопасности.

Показатель полноты правовой защищенности продукт-инноваций (ППЗ, %), относящийся к пятой подгруппе показателей, исчисляется по формуле:

$$\text{ППЗ} = 100 \text{ ЧИ}_{\text{ПТ}} \text{ППЗ} / \text{ЧИО}_{\text{ПТ}}, \quad (12)$$

где $\text{ЧИ}_{\text{ПТ}} \text{ППЗ}$ — число продукт-инноваций, которые защищены не менее чем двумя охранными документами (патентом на изобретение или свидетельством на полезную модель, патентом на промышленный образец, свидетельством на товарный знак).

Рассматриваемый показатель характеризует степень надежности защиты и безопасности коммерческих интересов предприятия и обеспечивает реализацию инновационной продукции с наибольшей эффективностью.

Средняя длительность создания (использования, освоения) процесс-инноваций и продукт-инноваций (СД, лет) из шестой подгруппы показателей конкурентного анализа рассчитывается по формуле средней арифметической взвешенной:

$$\text{СД} = \sum \text{ЧИ}_{\text{ПС, ПТ } i} t_i / \sum \text{ЧИО}_{\text{ПС, ПТ } i}, \quad (13)$$

где $\text{ЧИ}_{\text{ПС, ПТ } i}$ — число процесс-инноваций и продукт-инноваций, созданных (использованных, освоенных) в течение i -го числа лет;

t_i — число лет создания (использования, освоения) процесс-инноваций и продукт-инноваций.

Этот показатель может быть дифференцирован по видам, степени новизны и охраноспособности инноваций. Представляется достаточно очевидным, что чем больше средняя продолжительность создания (использования, освоения) процесс-инноваций и продукт-инноваций, тем ниже возможности предприятия в конкурентной борьбе с соперниками.

Показатели конкурентного анализа характеризуют только сферу взаимоотношений рассматриваемого предприятия с его существующими и потенциальными конкурентами, а также вытекающие отсюда коррективы инновационной стратегии. Поэтому необходимо дополнять конкурентный и инновационный анализ данными маркетинговых исследований. При этом представляется целесообразным использовать предложенную в монографии совокупность показателей маркетингового анализа.

Третью группу показателей открывает показатель маркетингового анализа, такой как *уровень комплексности разработки продукт-инноваций*, $УКРС_{пт}$, %, (т.е. доля новой продукции, которая отвечает совокупности основных требований: экологических, послепродажного обслуживания и безопасности потребления), который относится к первой подгруппе показателей маркетингового анализа и определяется по следующей формуле:

$$УКРС_{пт} = 100 \frac{ЧИ_{пт} С}{ЧИО_{пт}}, \quad (14)$$

где $ЧИ_{пт} С$ — число продукт-инноваций, отвечающих совокупности вышеперечисленных основных требований.

Необходимо иметь в виду, что уровень комплексности разработки продукт-инноваций может рассматриваться и по более широкой совокупности требований, включающих, например, социальные, эргономические и др.

Коэффициент применяемости установленной номенклатуры передовых технологий используемыми на предприятии процесс-инновациями ($КПН_{пс}$, %), который представлен во второй подгруппе показателей, определяется по формуле:

$$\text{КПН}_{\text{ПС}} = 100 \text{ ЧГТП}_{\text{ПС}} / \text{ЧГТН}, \quad (15)$$

где $\text{ЧГТП}_{\text{ПС}}$ — число групп передовых технологий предприятия, в которых используются процесс-инновации;

ЧГТН — общее число групп передовых технологий (согласно Классификатору Роскомстата России).

Представляется достаточно очевидным, что при прочих равных условиях чем выше значение коэффициента применимости установленной номенклатуры передовых технологий, тем больше вероятность коммерческого успеха рассматриваемого предприятия на рынке потребителей его инновационной продукции.

Коэффициент востребованности разработанных рассматриваемым предприятием процесс-инноваций на отраслевом рынке инновационных технологий ($\text{КВИ}_{\text{ПС}}$), который входит в третью подгруппу показателей маркетингового анализа, определяется следующим образом:

$$\text{КВИ}_{\text{ПС}} = \text{ЧИР}_{\text{ПС}} / \sum \text{ЧИО}_{\text{ПС } i}, \quad (16)$$

где $\text{ЧИР}_{\text{ПС}}$ — количество разработанных и используемых на рассматриваемом предприятии процесс-инноваций;

$\text{ЧИО}_{\text{ПС } i}$ — общее число используемых на предприятиях отрасли процесс-инноваций, разработанных рассматриваемым предприятием;

i — номер предприятия по порядку (от 1 до n).

Этот показатель характеризует распространенность оригинальных инновационных процессов, разработанных рассматриваемым предприятием, в соответствующей отрасли. Он объективно отражает «всеерный» характер продаж процесс-инноваций.

Коэффициент универсальности использования процесс-инноваций и продукт-инноваций ($\text{КУИИ}_{\text{ПС, ПТ, \%}}$), который входит в четвертую подгруппу показателей маркетингового анализа, может быть рассчитан как отношение числа сфер, где они мо-

гут быть применены, к общему числу потребительских сфер в национальной экономике:

$$\text{КУИИ}_{\text{ПС, ПТ}} = 100 \text{ ЧСП/ЧСО}, \quad (17)$$

где ЧСП — число сфер применения процесс-инноваций и продукт-инноваций;

ЧСО — общее число потребительских сфер в национальной экономике.

Общее число потребительских сфер в национальной экономике определяется статистическим классификатором, действующим в момент проведения интегрированного управленческого анализа инновационной деятельности. Очевидно, что $\text{КУИИ}_{\text{ПС, ПТ}}$ может быть рассчитан как потенциально возможный показатель и как фактически достигнутый. Их соотношение характеризует уровень использования предприятием потенциальных возможностей расширения рынка своих инноваций, а также является индикатором насыщенности этого рынка — индикатором, сигнализирующим о необходимости его перехода на новые процесс-инновации и продукт-инновации.

В четвертую группу показателей — показателей инвестиционного управленческого анализа — включены следующие, характеризующие ниже, две подгруппы аналитических показателей.

В подгруппу финансовых показателей (первая подгруппа) входит целый ряд аналитических показателей:

- *уровень финансовой поддержки федеральным бюджетом инновационной деятельности (УФПБф);*
- *уровень финансовой поддержки местным бюджетом инновационной деятельности (УФПБм);*
- *коэффициент зависимости предприятия от коммерческих кредитов на финансирование инновационной деятельности (КЗКК, %);*
- *коэффициент автономии предприятия в финансировании этой деятельности (КАПФ, %);*

- *финансовый показатель технологической зависимости* (ПТБФ, %).

Расчетные формулы по этим показателям таковы:

$$\text{УФБ} = 1000 \text{ СФБ/ОЗИ}, \quad (18)$$

$$\text{УФБ}_m = 1000 \text{ СМБ/ОЗИ}, \quad (19)$$

$$\text{КЗКК} = 100 \text{ ККЗ/ОЗИ}, \quad (20)$$

$$\text{КАПФ} = 100 \text{ ССП/ОЗИ}, \quad (21)$$

$$\text{ПТБФ} = 100 \text{ ЗПИ/ОЗИ}, \quad (22)$$

где СФБ, СМБ, ССП — соответственно, средства федерального, местного бюджетов и собственные средства предприятия, использованные на финансирование инновационной деятельности;

ККЗ — величина коммерческих кредитов и займов на инновационную деятельность (без кредитов и займов на льготных условиях);

ЗПИ — затраты на приобретение инноваций по лицензионным соглашениям;

ОЗИ — общие затраты (капитальные и текущие) на финансирование инновационной деятельности из всех источников.

Каждый из охарактеризованных выше показателей отражает соответственно достигнутую степень участия государства в поддержке инновационной деятельности, удельный вес собственных средств предприятия на эти же цели, масштабы привлечения заемных средств, а также удельный вес затрат на приобретение инноваций по лицензионным соглашениям. Рассмотренные в четвертой группе показатели детально характеризуют источники текущего финансирования инновационной деятельности предприятия.

В подгруппу инвестиционных показателей (вторая подгруппа) входят следующие аналитические показатели:

- *уровень участия иностранного капитала в инвестировании инновационной деятельности (УУИК)* в расчете на 1000 рублей общей величины инвестиций в инновационную деятельность;
- *уровень участия отечественного капитала в инвестировании инновационной деятельности (УУОК)* в расчете на 1000 рублей общей величины инвестиций в инновационную деятельность.

Расчеты этих показателей выполняются по формулам:

$$\text{УУИК} = 1000 \text{ ИКИ/ИИ}, \quad (23)$$

$$\text{УУОК} = 1000 \text{ ОКИ/ИИ}, \quad (24)$$

где ИКИ — иностранные инвестиции в инновационную деятельность рассматриваемого предприятия;

ОКИ — инвестиции отечественного капитала в инновационную деятельность рассматриваемого предприятия;

ИИ — общие инвестиции в инновационную деятельность рассматриваемого предприятия.

Итак, разработанная в данном исследовании система аналитических показателей отвечает сформулированным ранее целевым установкам и методологическим принципам интегрированного управленческого анализа инновационной деятельности.

При решении следующего программно-методологического вопроса проведения интегрированного управленческого анализа инновационной деятельности — нахождении форм, способов и источников получения исходной информации — целесообразно использовать (наряду с более традиционными подходами к организации сбора исходных данных) и так называемые неформализованные способы ее получения.

К основным источникам информационного обеспечения интегрированного управленческого анализа инновационной деятельности, на наш взгляд, следует отнести:

- 1) действующую статистическую отчетность;
- 2) данные управленческого (внутреннего) учета предприятия;

3) результаты специально организованного экспертного опроса наиболее компетентных профессионалов в анализируемой отрасли;

4) данные конкурентной разведки;

5) результаты социологических опросов потребителей и клиентов.

Первые два источника исходной информации относятся к традиционным, которым принято доверять заметно в большей степени, чем остальным трем, которые являются неформализованными способами получения необходимой информации.

Однако необходимо иметь в виду, что современные технологии применения неформализованных методов для информационного обеспечения собственно аналитической деятельности достигли достаточно высокой степени совершенства. Специфические особенности проведения, например, специально организованного экспертного опроса наиболее компетентных профессионалов в анализируемой отрасли хорошо освещены в научной и учебной литературе.

Важным источником, обеспечивающим получение необходимой исходной информации для проведения интегрированного управленческого анализа инновационной деятельности, являются данные конкурентной разведки.

Конкурентная разведка характеризуется как инструмент изучения конкурентной среды, представляющий собой целенаправленный сбор информации о конкурентах для принятия управленческих решений по стратегии и тактике ведения бизнеса.

Относительно выбора методов интегрированного анализа инновационной деятельности необходимо отметить, что здесь могут быть приемлемы практически любые из шести классификационных групп этих методов.

1. Неформализованные (логические) методы основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне, а не с помощью строгих аналитических зависимостей. К ним относятся методы экспертных оценок, сценариев, психоло-

гические, морфологические, сравнения, построения систем показателей, построения систем аналитических таблиц и т. п. Применение этих методов характеризуется определенным субъективизмом, поскольку большое значение имеет интуиция, опыт и знания аналитика.

2. Элементарные методы микроэкономического анализа, целевой установкой которых является анализ эффективности работы предприятия и поиск резервов ее повышения. В данной группе особое место занимают методы (приемы) факторного анализа: методы цепных подстановок, арифметических разниц, выделения изолированного влияния факторов, дифференциальный, логарифмический, интегральный.

3. Традиционные методы экономической статистики, посвященные количественной оценке некоторых явлений и процессов, и адаптированные ею к особенностям исследования социально-экономических систем, широко применяются во всех разделах микроэкономического анализа: метод средних величин, метод группировки, элементарные методы обработки динамики, индексный метод. Широкая распространенность, простота и историчность в плане разработки дают основание условно называть их традиционными.

4. Математико-статистические методы изучения связей не допускают повтора требуемого явления или события в целях формирования совокупности, как это распространено в исследованиях, связанных с экспериментами, исключительно высока взаимосвязь между отдельными факторами, показателями, не всегда возможно смоделировать требуемую ситуацию. Поэтому аналитик должен исключительно четко представить себе всю условность количественных оценок, полученных с помощью подобных методов, и не абсолютизировать их. С помощью этих методов: корреляционного анализа, регрессионного анализа, дисперсионного анализа, кластерного анализа, методов современного факторного анализа, методов обработки пространственно-временных совокупностей — можно прогнозировать динамику

ку основных показателей, разрабатывать научно обоснованные нормативы, идентифицировать наиболее значимые факторы.

5. Методы теории принятия решений применяются тогда, когда ответственность за аналитическое обоснование решения и его принятие возлагается на одно и то же лицо. Именно в этом случае и возникает необходимость в овладении методами, разработанными в рамках так называемой теории принятия решений, а в частности: методами ситуационного анализа и прогнозирования, имитационным моделированием, методом построения дерева решений, линейным программированием, анализом чувствительности.

6. Методы финансовых вычислений (дисконтирование и наращение, методы оценки денежных потоков) базируются на понятии временной стоимости денег; с их помощью удастся принимать управленческие решения, эффективные во временном аспекте. Подобными вычислениями обязаны владеть как лица, принимающие решения, так и их помощники-аналитики.

Полученные аналитические результаты — прежде всего, система оценочных показателей инновационного, инвестиционного, маркетингового и конкурентного анализа — могут быть востребованы на разных иерархических уровнях управления для повышения научной обоснованности разрабатываемых прогнозов, концепций, стратегий и программ развития и совершенствования управления инновационной деятельностью (в широком ее понимании) на предприятии (в отрасли, регионе). Но эти результаты представляются полезными и для развития теории и методологии экономического анализа.

В связи с этим основными направлениями использования полученных аналитических результатов являются:

1) в сфере развития теории и методологии экономического анализа:

- для обоснования выбора альтернативных инновационных проектов, отвечающих критериям того или иного вида локального анализа;

- для выявления возможностей неформализованных методов анализа при проведении интеграционных процедур и выборе наиболее успешного инновационного проекта;
- 2) в сфере совершенствования информационно-аналитического обеспечения принимаемых управленческих решений:
 - для получения всесторонней оценки состояния инновационной деятельности, тенденций и факторов ее развития;
 - для выявления неиспользованных резервов и возможностей роста;
 - для разработки совокупности экстраполяционных и изыскательских нормативных прогнозов на кратко-, средне- и долгосрочную перспективу;
 - для разработки концепций развития и совершенствования управления инновационной деятельностью на обозримый период.
 - для выработки альтернативных стратегий реализации намеченных целей в сфере инновационной деятельности;
 - для разработки целевых региональных программ государственной поддержки развития приоритетных направлений в инновационной деятельности;
 - для построения системы показателей-индикаторов и организации мониторинга инновационной деятельности.

Таким образом, рассмотрев концептуальные основы управленческого учета и анализа инновационной деятельности, сформулируем следующие основные выводы:

- целесообразно внедрять интегрированный управленческий учет для целей повышения эффективности инновационной деятельности предприятия, организуя в конечном итоге учет инновационных затрат по системе директ-костинга;
- разработчикам и пользователям системы «директ-костинг» нужно иметь в виду, что ее внедрение не требует больших финансовых и трудовых затрат;

- в любом случае при внедрении управленческого учета инновационных ресурсов, затрат и результатов на предприятии следует разработать рабочий план счетов с детализацией, достаточной для конкретной организации;
- управленческий анализ инновационной деятельности носит интегрированный характер;
- совокупность важнейших программно-методологических вопросов интегрированного управленческого анализа инновационной деятельности включает в себя: идентификацию объекта и предмета анализа; выявление целевых установок и методологических принципов анализа; разработку системы аналитических показателей; нахождение форм, способов и источников получения исходной информации; установление совокупности методов проведения анализа; определение направлений использования аналитических результатов.

2.3. Анализ инвестиционной деятельности при реализации проектов и в антикризисном управлении

Взятый российским государством курс на создание цифровой экономики и адекватная реакция на быстро меняющуюся ситуацию дает компаниям существенное преимущество перед конкурентами.

Исследованию вопросов сущности и эффективности инвестиций посвящены работы: А. И. Бланк, Л. Н. Борщ, С. Е. Витун, В. Н. Горюнова, В. М. Гринева, О. Г. Исабекова, Т. В. Майорова, И. П. Моисеенко, В. В. Поединок, В. В. Царева, Д. М. Черванева, Б. М. Шукина и др.

Благодаря работам ученых произведено исследование ряда теоретических подходов, ставших фундаментом для основательного понимания сущности инвестиций и оценки их эф-

фективности. Однако остаются недостаточно исследованными и противоречащими вопросы определения экономического смысла инвестиционной деятельности с учетом особенностей ее реализации в различных масштабах. В частности, существуют противоречия и коллизии в трактовке данного термина как в литературных источниках, так и в нормативно-правовой базе.

К существенным проблемам, создающим препятствия для широкой реализации инновационных проектов в Российской Федерации, следует отнести отсутствие инвестиций в социальный и человеческий капитал, существующий разрыв в социально-экономическом развитии регионов России, практически полное отсутствие необходимого объема ресурсов, наличие инфраструктурных проблем, возникновение недобросовестной конкуренции и борьбы компаний за свой особый сегмент нового рынка, выявление проблем взаимодействия девелоперов, муниципальных органов власти, законодательных структур, застройщиков и иных специалистов, а также серьезные экологические проблемы.

В целях решения вышеуказанных проблем необходимо осуществить цифровизацию экономики, которая должна стать составной частью инновационной стратегии нашего государства. Это, в свою очередь, требует разработки, успешной реализации и оценки взаимовлияния целого комплекса приоритетных инвестиционных проектов, нацеленных на применение инновационных технологий, вследствие чего ожидается существенный синергетический эффект во всех сферах жизни города и городской инфраструктуры, в том числе повышение качества жизни и уровня безопасности горожан, строительство образовательных и социальных центров, решение экологических проблем.

Бурный рост торгового сервиса и развитие розничной торговли в России усиливает конкуренцию между предприятиями торговли, что приводит к поиску новых конкурентоспособных преимуществ, в том числе возможностей применения инфор-

мационных технологий, программных и платформенных решений по оперативной обработке гигантских массивов данных.

В сфере цифровизации российской розничной торговли можно выделить следующие ключевые тенденции: активное применение современных технологий и стремление к глубокому анализу аудитории. Цифровые системы позволяют торговым компаниям накапливать информацию о потребителях, отслеживать историю покупок, анализировать спрос и оставаться востребованными для покупателей.

Исследование сферы розничной торговли дает возможность сделать вывод о том, что она остается одной из сфер, наиболее восприимчивой к различным инновациям. Цифровизация и информатизация ритейла набирает обороты, и сейчас торговым предприятиям крайне необходимо решать новые задачи, связанные с новыми возможностями и перспективами. Адекватная реакция на быстро меняющуюся ситуацию в сфере розничной торговли дает компаниям существенное преимущество перед конкурентами.

Актуальной на сегодняшний день является оценка эффективности применения цифрового потенциала в процессе инвестиционной деятельности российских компаний.

В широком смысле категория «инвестиции» (от лат. *investio* — одеваю) означает вложения капитала с целью его последующего увеличения. Указанный подход к толкованию «инвестиций» является основным в зарубежной и современной отечественной методологии [29, 30]. Однако следует отметить, что зарубежные ученые определенный период времени больший акцент при определении инвестиций делали именно на финансовых инвестициях, то есть вложениях в ценные бумаги. Такую ситуацию можно объяснить развитием рынка финансовых инструментов в международной практике, притом что в советское время срок инвестиции вообще не использовался. Вместо него широко распространенным было использование термина «капитальные вложения», под которым понимались затраты

предприятий на создание новых, расширение, реконструкцию, техническое переоснащение действующих предприятий и обновление основных фондов, внедрение новой техники в производственных отраслях народного хозяйства, строительство объектов всех отраслей социальной сферы и выполнения проектных и геологоразведочных работ. Таким образом, акцент делался на реальные инвестиции.

Инвестирование — это вид экономической активности, при которой производятся вложения капитала с целью получения прибыли. Особенность этой деятельности в том, что доход можно получить только в прибыльных проектах, иначе есть риск потерять и капитал, и проценты. В качестве инвестиций могут выступать и деньги, и ценные бумаги, права на имущество или интеллектуальную собственность, т. е. любое явление или предмет, имеющие материальное выражение в денежной или другой оценке, которые могут впоследствии увеличивать свою оценочную стоимость [32].

Анализ литературных источников и нормативно-правовой базы свидетельствует о несогласованности по определению экономической категории «инвестиционная деятельность» (табл. 23).

Таблица 23

Некоторые подходы к определению понятия инвестиционной деятельности

№ пп	Автор	Определение понятия инвестиционной деятельности
1	В. М. Гринева, В. А. Коюда, Т. И. Лепейко, А. П. Коюда	Инвестиционная деятельность — это совокупность практических действий физических, юридических лиц и государства по реализации инвестиций. Инвестиционная деятельность — это составляющая экономического управления деятельности предприятия, которая требует определения организационно-экономических методов и форм управления всеми стадиями инвестиционных процессов на уровне предприятия региона отрасли национального хозяйства в целом [31, 32]

Окончание табл. 23

№ пп	Автор	Определение понятия инвестиционной деятельности
2	С. Е. Витун, А. И. Чигрина	Инвестиционная деятельность представляет собой часть хозяйственной деятельности предприятия по целевому формированию и распоряжению собственными и заемными источниками финансовых ресурсов, а также амортизацией, обеспечивающей расширенное воспроизводство [33]
3	Т. В. Майорова	Инвестиционная деятельность (инвестирование) — это совокупность практических действий граждан, юридических лиц и государства по реализации инвестиций [34]
4	И. П. Моисе- енко	Инвестиционная деятельность предприятия — это объективный процесс, который имеет свою логику и развивается в соответствии с присущими ему закономерностями, играет важную роль в хозяйственной деятельности предприятия, поскольку по своей экономической природе инвестиции представляет собой отказ от сиюминутного потребления ради получения прибыли в будущем [35]
5	В. В. Поединок	Инвестиционная деятельность — это совокупность действий хозяйственного и управленческо-хозяйственного характера, совершаемая субъектами хозяйствования по подготовке к вложению инвестиций, непосредственного вложения инвестиций (инвестирование) и хозяйственного использования вложенных инвестиций [36]
6	Б. М. Шукин	Инвестиционная деятельность представляет инвестиционный процесс в реальных условиях, с акцентом на организационные основы его реализации и управления этим процессом. Как правило, инвестиционная деятельность рассматривается относительно конкретного инвестиционного проекта и предприятия (юридического лица), осуществляющего инвестиционный процесс [37]

Систематизация научных подходов и определений позволяет уточнить дефиницию «*инвестиционная деятельность*» — это

вид экономической активности, при которой осуществляют-ся реальные и финансовые инвестиции (капиталовложения) капитала с целью получения максимальной прибыли с учетом фактора времени и рискованной компоненты.

Однако текущие финансовые и реальные инвестиции остаются вне этой формы финансовой отчетности, то есть акцент делается на приобретении и реализации именно необоротных активов и финансовых инвестиций, тогда как оборотные активы так же являются объектом инвестирования.

Таким образом, нормативно-правовая база бухгалтерского учета значительно сужает границы категории «Инвестиции», включая в них только долгосрочные реальные и финансовые инвестиции, противоречит самой сущности данной экономической категории.

Национальным стандартом (положением) бухгалтерского учета определены следующие виды деятельности:

- 1) основной вид деятельности компании, а также операции, обеспечивающие ее проведение;
- 2) операционная деятельность компании, а также другие виды деятельности, не являющиеся инвестиционной или финансовой деятельностью;
- 3) финансовая деятельность, приводящая к изменению размера или состава собственного и заемного капиталов;
- 4) приобретение и реализация необоротных активов, которые не являются основной частью эквивалентов денежных средств.

При такой классификации видов деятельности предприятия инвестиционная деятельность, как уже отмечалось, ограничена только долгосрочными инвестициями, а текущие инвестиции относятся к операционной деятельности, что противоречит сущности инвестиций. Указанное противоречие между определениями инвестиционной деятельности может быть объяснено тем, что каждое определение определенного срока в законодательных документах предоставляется для определенных целей применения.

Источником прироста капитала и движущим мотивом осуществления инвестиций является получение прибыли. Названные процессы — вложение капитала и получение прибыли — могут происходить в различной временной последовательности: последовательно, параллельно и интервально. Таким образом, наиболее правильной и полной является трактовка, что под инвестициями понимают вложения любых средств в материальные, нематериальные и финансовые активы с целью получения экономических и внеэкономических результатов.

Преобразование указанных выше принципов дает возможность сформулировать следующие *положения эффективного управления инвестиционными проектами*:

1) рассмотрение инвестиционного проекта как объекта управления в виде целостной системы, состоящей из различных элементов, объединенных одной целью — достижением эффективного увеличения капитала;

2) осуществление финансового моделирования денежных потоков на протяжении всего жизненного цикла проекта;

3) обеспечение условий сопоставимости различных проектов на одном объекте инвестирования;

4) получение положительных результирующих денежных потоков при возможных изменениях в отрицательную область в отдельные периоды жизненного цикла инвестиционного процесса;

5) учет фактора времени, дисконтирование денежных потоков с учетом внешних факторов и внутренних условий для инвестируемого объекта;

6) учет влияния интересов всех участников инвестиционного процесса;

7) многоэтапность оценки процесса инвестирования и его результатов;

8) учет особенностей каждого этапа инвестирования при оценке результатов;

9) учет инвестиционных, эксплуатационных и рыночных рисков в процессе управления жизненным циклом проекта.

При анализе инвестиционной деятельности необходимо исходить из распределения этого вида деятельности на два уровня: макро- и микроэкономический. Согласно макроэкономическому подходу, в инвестиционной деятельности следует понимать совокупность практических действий физических, юридических лиц и государства по осуществлению инвестиций.

Соответственно микроэкономическому подходу, *инвестиционная деятельность* — это совокупность действий субъектов хозяйствования, направленных на подготовку, вложения и использование инвестиций. Кроме того, необходимо привести к единой трактовке определение экономической категории «инвестиционная деятельность», что позволит инвесторам, владельцам, потенциальным партнерам и государственным органам власти найти взаимопонимание, анализируя результаты того или иного предприятия.

В результате проведенного исследования установлено, что существуют различные подходы к толкованию инвестиций, подтверждающие концепции отечественных и зарубежных экономических школ. Доказано, что инвестиционная деятельность отражается во всех формах финансовой отчетности предприятия. Несогласованность отечественного законодательства в сфере регулирования инвестиционной деятельности и составления финансовой отчетности приводит к искажениям информации в финансовых отчетах и недоразумениям ее потенциальными партнерами, инвесторами и другими заинтересованными лицами.

Для целей учета, планирования и анализа инвестиционной деятельности инвестиции можно рассматривать с различных сторон, выделяя те или иные подходы к инвестированию. Их можно классифицировать по различным признакам (табл. 24). Рассмотрим более подробно отдельные виды инвестиций предприятия в соответствии с приведенной их классификацией.

Таблица 24

Классификация инвестиций

№ п/п	Признак	Виды инвестиций
1	Относительно объёма вложения средств	Реальные; финансовые
2	По полноте охвата жизненного цикла продукта	Охватывающие полный жизненный цикл создания продукта. Охватывающие отдельные элементы жизненного цикла
3	По роли и месту их в процессе инвестиционной деятельности	Материальные (имущественные) инвестиции. Нематериальные инвестиции
4	По цели вложений	Нетто-инвестиции (начальные); реинвестиции; брутто-инвестиции
5	По периоду инвестирования	Краткосрочные; среднесрочные; долгосрочные
6	По формам собственности инвестиционных ресурсов	Частные; государственные; иностранные; государственно-частные (смешанные)
7	По характеру участия в инвестировании	Прямые; не прямые
8	По степени риска	Спекулятивные; повышенного риска; среднего риска; безрисковые
9	В зависимости от роста производства	Активные инвестиции Пассивные инвестиции
10	По уровню доходности	Высокодоходные; среднедоходные; низкодоходные; бездоходные (социальные)
11	По уровню ликвидности	Высоколиквидные; среднеликвидные; низколиквидные; неликвидные
12	Цифровой потенциал инвестиции [38]	Инвестиции с высоким цифровым потенциалом (инновационные <i>Smart</i>-проекты); инвестиции со средним цифровым потенциалом (реальные инвестиции); инвестиции с низким цифровым потенциалом (неэффективные с социальной значимостью)

Определение инвестиций и инвестиционной деятельности рассмотрим на двух уровнях: макро- и микроэкономическом. Согласно макроэкономическому подходу, под инвестициями следует понимать осуществление расходов любых ценностей, приводящих к росту стоимости капитала в экономической системе.

Соответственно, в микроэкономическом подходе *инвестиции* — это вложения капитала в любые объекты с целью создания дополнительной стоимости.

Согласно микроэкономическим подходам, инвестиционная деятельность — это совокупность действий субъектов хозяйствования, направленных на подготовку, вложения и использования инвестиций.

В связи с вышеизложенным *инвестиции* — это вложения в виде материальных (денежных средств и их эквивалентов, движимых и недвижимых вещей) и нематериальных объектов (объектов интеллектуальной собственности и прав пользования), поступлений, от которых в будущих периодах будет достаточно для отказа от потребления вложений по иным направлениям и компенсации негативного влияния инфляционных процессов и других рисков событий.

Анализ мирового опыта и российской практики показывает, что при реализации инвестиционных проектов наблюдается рост темпов цифровизации. Это связано, прежде всего, с тем, что применение цифровых технологий позволяет удовлетворять спрос потребителей и успешно конкурировать на рынке капиталов. Такие ключевые тренды мировых рынков, как искусственный интеллект, дополненная реальность, *Big Data* и блокчейн активно влияют и на российские реалии. В этой связи в исследовании введен новый классификационный признак — цифровой потенциал инвестиций. Под цифровым потенциалом понимается способность компании применять информационные, инновационные и *Smart*-технологии в целях повышения прибыли от капиталовложений.

В результате проводимых исследований системы управления реальными инвестициями был сформирован комплексный подход и дана оценка инвестиционных проектов и их эффективности, а также сделано описание практических действий относительно реализации инвестиций и их экономической целесообразности [39]. Исходя из этого, стало очевидным, что в зависимости от того, насколько объективно и всесторонне эта оценка будет проведена, во многом будут зависеть сроки (скорости) возвращения вложенных капиталов и его окупаемости. Также станут понятны не только его варианты альтернативного использования, но и какой будет в предстоящем периоде дополнительный поток прибыли предприятия. Такой объективный и всесторонний подход к оценке инвестиционных проектов и их эффективности определяется в значительной степени благодаря использованию современных методов, касающихся его проведения. Ученые в своих работах относительно экономической эффективности реальных инвестиций выделяют различные показатели их оценки. Показатели экономической оценки эффективности инвестиций, предложенные различными учеными, систематизированы в табл. 25.

Таблица 25

Показатели оценки экономической эффективности инвестиций

№ пп	Автор	Показатели
1	Д. Черванев	Чистая текущая стоимость; внутренняя норма доходности; модифицированная внутренняя норма доходности; индекс доходности; дисконтированный период окупаемости; индекс рентабельности; коэффициент эффективности инвестиций [39]
2	В. Царев	Чистая текущая стоимость; внутренняя норма доходности; индекс рентабельности; период окупаемости; метод определения рентабельности на основе простой прибыли; метод определения дисконтированных затрат; метод расчета коэффициента эффективности инвестиций [40]

Окончание табл. 25

№ пп	Автор	Показатели
3	А. Пере- сада	Чистая текущая стоимость; внутренняя норма доходности; индекс рентабельности; период окупаемости; дисконтированный период окупаемости; доходность (прибыльность) привлеченного капитала; доходность на акцию
4	Ю. Несве- таев	Чистый дисконтированный доход; внутренняя норма доходности; индекс рентабельности; период окупаемости
5	А. Мар- голин, А. Быстря- ков	Чистый дисконтированный доход; внутренняя норма доходности; индекс рентабельности; период окупаемости; индекс чистого дисконтированного дохода; бухгалтерская рентабельность инвестиций
6	А. Бланк	Показатели, которые определяются на основе учетных методов расчета: чистый приведенный доход; индекс доходности; период окупаемости дисконтированный; внутренняя ставка доходности. Показатели, которые определяются на основе статистических методов расчета: индекс рентабельности; период окупаемости [29]
7	Е. Четыр- кин	Дисконтные: чистый приведенный доход; внутренняя норма доходности; дисконтированный срок окупаемости; индекс доходности. Бухгалтерские: срок окупаемости; отдача капитальных вложений; удельные капитальные расходы

Анализ приведенных данных в табл. 25 показывает наличие у авторов различных подходов к оценке экономической эффективности инвестиций. Бесспорно, целесообразно применение дисконтированных показателей эффективности и дисконтированной стоимости денежных потоков, поскольку они в мировой практике являются общепризнанными основными показателями, которые аккумулируют выгоду от реализации инвестиционного проекта. То есть именно их расчет и указывает в первую очередь на экономическую эффективность внедрения инвестиционного проекта.

Стремительный рост и развитие информационных технологий, появление цифровых экосистем и инновационных бизнес-моде-

лей в значительной мере влияют на характер и модели поведения современного потребителя, который активно применяет цифровые технологии, ценит экологичность и персональный подход.

В целях оценки цифрового потенциала инвестиционной деятельности при реализации инновационных проектов была выбрана компания ООО «Торгсервис», осуществляющая деятельность в Екатеринбурге и Свердловской области в сфере торговли продуктами питания. Компания планирует провести реализацию инновационного проекта — строительство торгового центра «Пересвет», в рамках которого будут применены следующие цифровые технологии:

- внедрение систем для анализа поведения покупателей;
- цифровой контроль очередей;
- распознавание лиц при входе, выявление демографических характеристик покупателей;
- кассы самообслуживания, бесконтактные платежи;
- цифровая логистика и контроль поставок продукции;
- контроль работы ИТ-инфраструктуры и системы безопасности;
- мобильное приложение торговой сети и пр.

В ходе проведения оценки была проанализирована конкурентная среда компании по модели Портера (табл. 26).

Таблица 26

Анализ влияния конкурентных сил на деятельность компании¹

№ пп	Параметр	Сила влияния	Описание
1	Давление со стороны потребителей	высокая	Услуга фирмы является уникальной, так как на территории с. Косулино торговый центр «Пересвет» является единственным игроком. Подавляющее большинство покупателей торгового центра «Пересвет» удовлетворено качеством товара и его стоимостью

¹ Составлено авторами монографии по материалам управленческой отчетности ООО «Торгсервис», г. Екатеринбург. URL: https://zachestnyibiznes.ru/company/ul/1145658027437_5614069772_OOO-TORGSERVIS (дата обращения: 11.08.2019 г.).

Окончание табл. 26

№ пп	Параметр	Сила влияния	Описание
2	Влияние конкурентов, действующих в отрасли	низкая	Конкуренция выражается в утверждении более низких цен, повышении качества товаров, оказании сервисных услуг
3	Возможность входа в отрасль потенциальных конкурентов	средняя	В отрасли существует ряд барьеров: 1) капиталоемкость (для строительства торгового центра «Пересвет» необходимы значительные денежные затраты); 2) трудовые ресурсы (располагая новейшим оборудованием, без профессиональных работников нельзя предоставлять услуги на высоком уровне); 3) временные затраты (длительность времени на создание своей покупательской базы).
4	Угроза появления заменяющих продуктов	высокая	Этот район является благоприятным для проживания, большого количества человек, вследствие чего возникает угроза строительства еще одного торгового центра

Далее для изучения среды бизнеса, правовых условий, сильных и слабых сторон фирмы и предприятий-конкурентов, а также комплексного взаимовлияния рассматриваемых факторов необходимо провести *SWOT*-анализ инвестиционного проекта (табл. 27).

Сумма инвестиций в строительство торгового центра «Пересвет» и внедрение современной технологии реализации продовольственных товаров составила 265 млн рублей [41]. Площадь торгового центра составит 1600 м², половина из которых будут занимать торговые залы, другая половина планируется к сдаче в аренду. Ежемесячная арендная плата составит 2,395 млн рублей.

Денежные потоки от текущих операций включают уже рассмотренные разделы, а также разделы, которые связаны с налогом на прибыль (20%) и комиссионными инвесторам (2,5%). С учетом темпа роста заработной платы в год, равного 4,8%

в год, была осуществлена разбивка по годам. Денежные потоки от инвестиционной деятельности были осуществлены тремя траншами.

Таблица 27

Результаты SWOT-анализа инвестиционного проекта¹

<i>S</i> (strengths) Сильные	<i>O</i> (opportunities) Возможности	Сильные стороны компании	Слабые стороны компании
<i>W</i> (weaknesses) Слабые	<i>T</i> (threats) Угрозы	Большая зона охвата. Транспортная доступность. Отсутствие аналогичных объектов. Конкурентоспособные арендные ставки.	Отсутствие или очень низкая причастность рядовых сотрудников к развитию компании. Высокие затраты на рекламную компанию.
Возможности Высокие темпы развития торговой недвижимости. Рост спроса на аренду торговых помещений.		Повышение спроса на аренду торговой недвижимости. Прирост доли рынка. Выход на новые рынки. Увеличение числа потребителей.	Активное стимулирование труда рабочих и руководящих сотрудников. Развитие товарных технологий.
Угрозы Замедление развития экономики. Наличие конкурентов. Снижение спроса на аренду торговых площадей.		Выявление основных рыночных тенденций. Расширение круга возможных арендаторов. Снижение товарооборота	Снижение стоимости аренды торговых помещений путем «смягчения». Введение системы учета и снижения затрат.

Показатели экономической оценки инвестиций приведены в табл. 28.

В целом инновационный проект признается экономически эффективным. Следует отметить достаточно длительный дисконтированный срок окупаемости капитальных вложений, объем которых существенно возрастает вследствие применения

¹ Составлено авторами монографии по материалам управленческой отчетности ООО «Торгсервис», г. Екатеринбург. URL: https://zachestnyibiznes.ru/company/ul/1145658027437_5614069772_OOO-TORGSERVIS (дата обращения: 11.08.2019 г.).

новых информационных технологий, поскольку чем более совершенна информационная система, применяемая в торговле, чем выше ее стоимость, тем выше затраты на внедрение и обслуживание. Однако они же, в свою очередь, становятся одним из факторов, привлекающих потенциальных клиентов и покупателей.

Таблица 28

Показатели эффективности инвестиционного проекта

Показатели	Единицы измерения	Значение
Чистая приведенная стоимость, <i>NPV</i>	тыс. руб.	79 864 516
Период окупаемости, <i>PP</i>	лет	9,3
Внутренняя норма прибыли, <i>IRR</i>	%	18,76
Рентабельность капитала, <i>ROI</i>	%	19,82
Рентабельность инвестиций, <i>PI</i>	%	13,3

Исследование сферы розничной торговли показывает, что она остается одной из сфер, наиболее восприимчивой к различным инновациям. Цифровизация и информатизация ритейла набирает обороты, и сейчас торговым предприятиям крайне необходимо решать новые задачи, связанные с новыми возможностями и перспективами. Адекватная реакция на быстро меняющуюся ситуацию в сфере розничной торговли дает компаниям существенное преимущество перед конкурентами. Возрастание требований торговых компаний стимулирует создание новых специализированных программных продуктов, позволяющих расширить имеющиеся у торгового бизнеса возможности. Следует отметить, что производители программного обеспечения регулярно разрабатывают и внедряют усовершенствованные программные продукты, повышающие эффективность управления большинства бизнес-процессов розничной торговли.

Некоторые научные направления к сфере торговой деятельности относят и торговлю электроэнергией, причем разделяют

ее на оптовую (юридическим лицам) и розничную (для нужд населения).

Электроэнергетика имеет высокую значимость в обеспечении устойчивого развития региона, что объясняется большой значимостью ее продукции — электрической и тепловой энергии, без которых невозможно функционирование народнохозяйственного комплекса и жизнедеятельность населения.

Ввиду специфических особенностей электроэнергетики, развивающиеся в ней кризисные явления в преобладающей массе характеризуются низкой степенью регулируемости и большими временными лагами для возвращения в устойчивое состояние [42, 43].

Отмеченные обстоятельства обуславливают необходимость заблаговременной разработки и реализации соответствующих антикризисных мероприятий по выходу из кризиса региональной электроэнергетики, которые должны вписываться в общую стратегию развития региона и в конечном счете быть связанными с наиболее вероятными сценариями развития региона и его энергетического комплекса в целом [43].

Определяющее влияние на процесс развития региональной электроэнергетики имеет ее инвестиционная привлекательность, которая может быть определена как обобщенный факторный признак, характеризующий средства, возможности и ограничения, обуславливающие интенсивность привлечения на уровне региона инвестиций в основной капитал предприятий, занимающихся выработкой электрической и тепловой энергии и доставкой ее до потребителя.

В настоящее время в региональной электроэнергетике сохраняются условия хозяйствования, во многом не соответствующие принципам рыночной экономики, действует ряд факторов, негативно влияющих на ее инвестиционную привлекательность, что в конечном счете сказывается на развитии отрасли.

Известно, что инвестиции позволяют обеспечить локализацию кризисных процессов и являются инструментом анти-

кризисного управления, которое включает в себя направления действия органов управления регионом и менеджмента энергокомпаний, а также систему мер по предотвращению и локализации негативных явлений в энергетическом комплексе. Сочетание различных факторов и условий определяет глубину и продолжительность кризисного состояния, что в результате показывает возможные пути выхода из него.

Понятие «энергетический кризис» отражает такое положение в электроэнергетике региона, при котором эта отрасль не в состоянии удовлетворить спрос на электрическую и тепловую энергию за счет внутренних и внешних источников в условиях сложившихся темпов экономического роста, численности населения, структуры энергопотребления, эффективности производства и транспорта, использования энергоресурсов, а также резервных и инвестиционных возможностей [44, 45].

Эффективность в сфере инвестирования зависит от обеспеченности финансовыми, материально-техническими и трудовыми ресурсами, необходимыми для реализации инвестиционного проекта, а также от обеспечения функционирования энергообъекта, созданного в результате реализации проекта, соответствующего уровня организации управления объектами инвестирования, квалификации исполнителей, состояния нормативно-правовой регламентации производственно-хозяйственной деятельности и т. п. Поскольку влияние указанных факторов не является стабильным во времени, то и эффективность антикризисных решений, активизирующих косвенную ресурсно-инвестиционную базу, тоже нестабильна.

Исходя из анализа основных угроз развитию региональной электроэнергетики и их последствий, основные направления работ, необходимые для достижения устойчивого развития отрасли и служащие основой для разработки антикризисных решений, могут быть сгруппированы следующим образом:

- 1) снижающие возможность возникновения и реализации угроз развитию;

- 2) снижающие восприимчивость к угрозам;
- 3) обеспечивающие быстрое и эффективное восстановление стабильного энергоснабжения и ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций.

Первые две группы относятся к превентивным, а третья — к ликвидационным направлениям работ.

Превентивные меры по снижению восприимчивости региональной электроэнергетики к возможным угрозам могут осуществляться по четырем направлениям.

1. Меры по снижению зависимости потребителей энергии от условий функционирования региональной электроэнергетики, которые включают:

- проведение активной энергосберегающей политики, что снижает напряженность энергобаланса и вероятность возникновения дефицита электроэнергии;
- повышение уровня самобалансирования по электроэнергии территорий региона и крупных предприятий-потребителей;
- диверсификацию источников и используемых видов энергоресурсов, в том числе путем создания технологически более гибких потребительских установок.

2. Меры по улучшению производственно-территориальной структуры электроэнергетики:

- развитие межрегиональных энергетических связей для более полной интеграции энергоизбыточных и энергодефицитных регионов;
- рациональное сочетание централизации и децентрализации энергоснабжения.

3. Меры по созданию опорной системы энергоснабжения с централизованным управлением на период возможных чрезвычайных ситуаций:

- экономически обоснованное рассредоточение генерирующих мощностей по территории региона;

- расширение стратегических запасов и резервов основных энергоресурсов, а также возможностей взаимозаменяемости отдельных видов топлива;
- создание запасов материалов, инструментов и машин для выполнения аварийно-восстановительных работ.

4. Меры по повышению надежности функционирования региональной электроэнергетики:

- освоение высокоэффективного энергетического оборудования с благоприятными показателями надежности, долговечности и ремонтпригодности;
- осуществление активной политики технического перевооружения;
- повышение системной надежности энергоснабжения потребителей с нейтрализацией угроз, обусловливаемых прогрессирующим физическим износом оборудования, диспропорциями в структуре энергетических мощностей, высокой концентрацией мощности энергоисточников.

Среди ликвидационных мер при возникновении чрезвычайных ситуаций важную роль следует отвести перераспределению энергоресурсов, ограничению и отключению потребителей с учетом социальных приоритетов и необходимости сохранения хотя бы на минимально допустимом уровне систем жизнеобеспечения населения и производительных сил региона.

Система мер государственного регулирования, регламентирующая и обеспечивающая действенность конкретных решений экономического, социального, технологического и другого характера, реализуется через соответствующую систему нормативно-правовых решений.

Предложенные направления работ по предупреждению и нейтрализации угроз развитию региональной электроэнергетики вытекают из задач и функций системы государственного регулирования электроэнергетики как составной части экономики региона. Соответственно, они опираются на правовые, экономические и организационно-технические механизмы.

В табл. 29 представлена классификация основных направлений и дано разграничение по роли федеральных и региональных структур в их реализации.

Таблица 29

Направления работ по предотвращению и нейтрализации угроз развитию региональной электроэнергетики

Направления и их группы	Роль государственных федеральных структур в реализации	Роль государственных региональных структур в реализации
1. Совершенствование правовой системы		
1.1. Разработка законодательных и нормативно-правовых актов	++	+
1.2. Проведение налоговой и кредитной политики	++	+
2. Организация системы управления электроэнергетикой		
2.1. Проведение ценовой и тарифной политики	++	++
2.2. Организация инновационной и инвестиционной деятельности	++	++
2.3. Создание информационного пространства	++	+
2.4. Организация системы страхования	++	+
2.5. Организация контрольной деятельности	++	+
2.6. Совершенствование структуры аппарата управления, подготовка и повышение квалификации персонала	++	++
3. Научно-техническая деятельность		
3.1. Организация и проведение НИОКР	++	+
3.2. Разработка новой техники	++	+
3.3. Экспертиза проектов и разработок	++	++

Окончание табл. 29

Направления и их группы	Роль государственных федеральных структур в реализации	Роль государственных региональных структур в реализации
3.4. Совершенствование структуры систем энергетики	++	+
3.5. Повышение эффективности использования топливно-энергетических ресурсов	++	++
3.6. Повышение экологической безопасности объектов электроэнергетики	++	++
4. Проведение интеграционной политики		
4.1. Согласование сфер деятельности центра и регионов	++	+
4.2. Развитие межрегионального сотрудничества	++	+
5. Средства государственного регулирования (управления) энергокомпаниями		
5.1. Разработка, принятие, контроль за соблюдением законодательных и иных нормативно-правовых актов, регулирующих соответствующую деятельность (производственную, экономическую, социальную)	++	++
5.2. Разработка и реализация мер экономического регулирования и поддержки соответствующей деятельности энергокомпаний	++	+
5.3. Создание и обеспечение деятельности организационных структур, выполняющих в соответствующей области функции организации, координации, поддержки, экономического стимулирования, контроля и регулирования	++	++
5.4. Осуществление мер административного вмешательства	++	+

Совершенствование правовой системы является, в основном, прерогативой федеральных органов управления. Региональные органы управления, принимая к исполнению законодательные и другие нормативно-правовые акты федерального уровня, исходя из принципов разделения полномочий центра и регионов, в пределах своей компетенции проводят эту работу на территориальном уровне. Характеризуя выделенные в табл. 29 направления этой группы, необходимо отметить следующее. Разработка нормативно-правовых актов подразделяется на принятие энергетического законодательства, федерального и регионального, нормативов и правил технической эксплуатации объектов электроэнергетики. Последнее больше относится к деятельности административных органов системы управления электроэнергетикой в пределах юридического верховенства законодательных актов. Энергетическое законодательство должно отражать:

- роль и функции государственных органов власти в регулировании процессов развития и функционирования;
- формы государственного участия в управлении, а также формы и случаи административного вмешательства;
- формы ответственности организаций и лиц за невыполнение законов, нормативов, обязательств и т. д.;
- регламентацию взаимных отношений субъектов системы управления.

Последнее предусматривает взаимную технологическую ответственность поставщиков и потребителей электрической и тепловой энергии, в том числе на уровне посредников.

Для реализации любых антикризисных решений необходимы инвестиционные ресурсы, под которыми следует понимать не только инвестиционный капитал, но и условия, которые обеспечивают его накопление, повышение эффективности его использования, а также сокращение на него спроса. Поэтому инвестиционные ресурсы разделены на прямые (источники инвестиционного капитала) и косвенные — организационно-тех-

нические, социально экономические и даже политические решения, определяемые как антикризисные решения [42, 46, 44].

С точки зрения решения инвестиционной проблемы влияние антикризисных решений в общем смысле является двойственным. Либо они уменьшают потребность в инвестиционном капитале на величину $\Delta K_{\text{потр}ij}$, либо обеспечивают на величину $K_{\text{пр}ij}$ (источник средств для последующего реинвестирования) объем инвестиционного капитала в тех или иных источниках. Не следует исключать и совместный эффект за счет одного и того же антикризисного решения. Уровень проявления отмеченных свойств антикризисных решений зависит от того, насколько обеспечены их взаимная информационная, организационная и ресурсная поддержки. При комплексной реализации взаимосвязанных антикризисных решений можно получить больший эффект с точки зрения отдачи на вложенный капитал и возможности накопления собственных финансовых средств, чем в случае изолированной реализации отдельных антикризисных решений. В случае реализации j -го (предшествующего) из взаимосвязанных антикризисных решений потребность в инвестиционном капитале для реализации i -го (последующего — зависимого) антикризисного решения может сократиться на величину $\Delta K_{\text{потр}ij}$ за счет расходов $K_{\text{кр}ij}$.

Применительно к региональной электроэнергетике изолированная реализация антикризисного решения, связанного с совершенствованием структуры генерирующих мощностей территориальных генерирующих компаний в части, например, сооружения маневренных энергоисточников без предварительной реализации антикризисного решения типа нормализации поставок топлива, оборудования и запчастей в области обеспечения действующих газомазутных энергоисточников проектным топливом обусловит более высокий спрос на инвестиционный капитал для осуществления первого. За счет этого уменьшится и эффект антикризисных решений увеличения объема производства, отпуска и реализации энергии, а также

пополнения отраслевых целевых фондов за счет увеличения объема прибыли и применения рациональных процедур привлечения и использования заемных средств, что, в свою очередь, создаст менее благоприятные условия для реализации других антикризисных решений.

Применительно к инвестированию в региональной электроэнергетике наиболее целесообразно оценивать инвестиционный потенциал антикризисных решений от различных вариантов использования инвестиционного капитала, частично расходуемого в объеме $\Delta K_{\text{кир}j}$ на реализацию j -го антикризисного решения, относящегося к косвенным инвестиционным ресурсам. При этом величина инвестиционного потенциала не отождествляется с суммой инвестиционного капитала разных источников, используемых для финансирования антикризисных решений, а оценивается следующим образом:

$$\text{ИП} = \text{ИП}_{\text{пр}} + \text{ИП}_{\text{к}}, \quad (25)$$

$$\text{ИП}_{\text{пр}} = \Delta K_{\text{потри}} - K_{\text{оби}} + K_{\text{фи}}, \quad (26)$$

$$\text{ИП}_{\text{к}} = \Delta K_{\text{потр}ij} - K_{\text{кир}j} + K_{\text{пр}ij}, \quad (27)$$

где $K_{\text{потри}}$ — потребность в инвестиционном капитале для финансирования i -го антикризисного решения;

$K_{\text{оби}}$ — расходы потребителя инвестиционного капитала на обслуживание $K_{\text{потри}}$;

$K_{\text{фи}}$ — расходы на формирование источников инвестиционного капитала в объеме, равном $K_{\text{оби}}$.

В данном случае учтены обе формы проявления антикризисного эффекта взаимосвязанных мероприятий. Положительный эффект косвенных инвестиционных ресурсов возможен при выполнении условия $\Delta K_{\text{потр}ij} + K_{\text{пр}ij} \geq K_{\text{кир}j}$.

Апробация предложенного методического подхода к определению потенциала антикризисного решения в региональной электроэнергетике проводилась на примере ПАО «Т ПЛЮС».

В качестве такого решения было выбрано совершенствование структуры генерирующих источников в энергокомпаниях с увеличением доли высокоэффективного и маневренного оборудования на базе ПГУ-ТЭЦ.

Совершенствуя структуру мощностей энергокомпаний, инвестиционный капитал следует в первую очередь использовать для создания основных производственных фондов, способных в кратчайшие сроки обеспечить максимальное уменьшение себестоимости продукции при соблюдении требований к ее качеству, экологическим характеристикам и надежности поставки. Такой подход позволит существенно приостановить повышение тарифов на электрическую и тепловую энергию, а также стабилизировать за счет этого платежеспособный спрос потребителей. Это будет стимулировать увеличение $\Delta K_{\text{потр}ij}$ и $K_{\text{пр}ij}$, а также $ИП_{\text{пр}}$ за счет уменьшения $K_{\text{об}i}$, и $K_{\text{ф}i}$ (что, в частности, возможно при уменьшении в перспективе потребности в кредитовании). В региональной электроэнергетике такой эффект может быть достигнут при использовании ПГУ-ТЭЦ с целью замещения части изношенного генерирующего оборудования, установленного на ТЭЦ. Известно, что ПГУ обладают высокой маневренностью и значительно более высоким КПД по сравнению с другими типами теплоэнергетического оборудования и относительно меньшей удельной капиталоемкостью. Поэтому, даже при сравнительно высокой стоимости природного газа, себестоимость электроэнергии, отпускаемой ПГУ, значительно меньше, чем при использовании любых других типов генерирующего оборудования ТЭЦ, например на базе ПСУ. Наличие ПГУ-ТЭЦ в составе территориальной энергогенерирующей компании позволяет существенно уменьшить среднюю по региону себестоимость отпущенной электрической и тепловой энергии. И это уменьшение может оказаться достаточным для компенсации надбавок к тарифу, предусмотренных условиями погашения кредитов.

Совершенствование структуры генерирующих мощностей, проведенное с помощью оптимизационных и оценочных мо-

делей, показало, что наиболее эффективным вариантом развития ПАО «Т ПЛЮС» является ввод новых энергоисточников на базе современных ПГУ–ТЭЦ. Строительство трех ПГУ–170 общей установленной мощностью 510 МВт при средней величине капиталовложений 1050 долл./($\text{кВт} \cdot \text{ч}$), потребует 14,5 млрд руб. ($\text{ИП}_{\text{при}}$) [42, 43, 45]. Для реализации такого проекта будет привлекаться региональная девелоперская компания, создание которой обойдется в 100 млн руб. ($\text{K}_{\text{кпр}}$), при этом снижение потребности в инвестиционном капитале проекта строительства за счет ее создания, исходя из практики девелопмента, будет на уровне 20% и составит около 2,892 млрд руб. ($\Delta\text{K}_{\text{потр}}$). Объем прямых инвестиций ($\text{K}_{\text{пр}}$) в проект строительства за счет создания региональной девелоперской компании в случае *FD* (*fee-development*) составит 0%, а в случае *SD* (*speculative development*) — 10%. Обычно на практике стоимость услуг девелоперской компании составляет 10% от стоимости проекта, что составит 1,45 млрд руб. ($\text{K}_{\text{ф}}$). Имея эти данные, можно вычислить величину косвенного инвестиционного потенциала, который будет равен 2,792 млрд руб. при *FD*, а в случае *SD* — 4,238 млрд руб. Итоговый инвестиционный потенциал антикризисного решения строительства ПГУ–ТЭЦ составит в случае *FD* 17,251 и 18,697 млрд руб. при *SD*.

В целом участие региональной девелоперской энергетической компании в развитии региональной электроэнергетики по такому пути позволяет увеличить инвестиционный потенциал на 19% или 29% в зависимости от условий ее участия.

Следует отметить, что без создания региональной девелоперской энергетической компании инвестиционный потенциал не будет иметь косвенной составляющей, следовательно, при средней ставке привлечения кредита 14% годовых потребность в капитале для финансирования проекта строительства ПГУ составит 16,628 млрд руб., а в случае создания девелоперской компании косвенная составляющая инвестиционно-

го потенциала позволит снизить прямую составляющую, и, следовательно, потребность в инвестиционном капитале для финансирования, что составит 15,282 при *FD* и 13,619 млрд руб. при *SD*. Таким образом, потребность в прямых инвестициях сокращается с 16,628 до 15,282 млрд руб. в случае *FD* и с 16,628 до 13,619 в случае *SD*, что приведет к экономии капиталовложений на 1,346 и 3 млрд руб. соответственно.

При моделировании направлений использования инвестиционных ресурсов необходимо учитывать возможность их взаимовлияния и то, что варианты использования инвестиционных ресурсов — это процесс, развернутый во времени. Поэтому для окончательной характеристики и сопоставления вариантов использования инвестиционного капитала нужно учитывать оценки рассмотренных выше показателей, интегрированные в пределах периода, на протяжении которого происходят как активизация инвестиционной деятельности, так и получение возможных результатов.

2.4. Аналитическое обеспечение финансового управления экономическим субъектом розничной торговли региона

Финансовое управление представляет собой процесс управления всеми аспектами финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта розничной торговли.

Финансовое управление призвано формировать рациональные управленческие решения по вопросам стратегического развития, в рамках достижения, основной цели финансового управления, которая определятся в приращении стоимости бизнеса в интересах собственника. Основные принципы финансового управления экономическим субъектом розничной торговли не имеют комплексного отражения в современной научной отечественной и зарубежной литературе [47].

В нашем понимании финансовое управление экономическим субъектом розничной торговли должно базироваться на теории общего управления (табл. 30).

Таблица 30

Теоретические подходы к общей теории управления¹

Характеристика подхода	Особенности финансового управления
Системный подход	
Объекты (экономические субъекты) исследуются, как система, которая состоит из двух элементов: первый элемент — внутреннее окружение, которое определяет вход в систему и выход из нее, при этом обязательное наличие прямой и обратной взаимосвязи с внешней средой; второй элемент — внутренняя структура — совокупность взаимосвязанных элементов, обеспечивающих процесс воздействия субъекта на объект управления в рамках достижения цели системы	Экономического субъекта к аналитической работе, определено приоритетное место в рамках системного мониторинга и отслеживания рационального использования взаимодействия между выделенными функциями управления (четко должны быть выделены иерархические уровни в рамках аналитической составляющей)
Комплексный подход	
Учитывает правовые, технологические, экологические, экономические, организационные, социальные, психологические и пр. аспекты общей теории управления в определенной взаимосвязи и взаимозависимости	Из всей совокупности аспектов общей теории управления в рамках экономического субъекта к аналитической работе выбираются только те аспекты, которые в определенной мере имеют прямое влияние на экономические (результативные) показатели
Структурный подход	
Определение значимости приоритетов среди множества факторов, методов, принципов и других инструментов управления в совокупности с рациональным соотношением и использованием ресурсов	Установление рациональной структуры между используемыми факторами производства и результатами; применение соответствующих методов управления с учетом стратегических, тактических и операционных задач

¹ Составлено авторами монографии на основании исследования совокупности научных подходов к менеджменту (управлению).

Продолжение табл. 30

Характеристика подхода	Особенности финансового управления
Интегрированный подход	
<p>Управление нацелено на усиление взаимосвязей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) между отдельными подсистемами и элементами системы; 2) между стадиями жизненного цикла объекта управления; 3) между уровнями управления по вертикали; 4) между уровнями управления по горизонтали 	<p>Исходя из базовой позиции понятия «интеграция», которое определено углублением, объединением и взаимодействием всех элементов системы управления, при этом аналитическая работа занимает приоритетное место и значение. Интеграция дает дополнительные возможности выявления резервов и роста конкурентных преимуществ</p>
Маркетинговый подход	
<p>Предусматривает управление любой подсистемы общего механизма на потребителя:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) экономия ресурсов у потребителей за счет повышения качества; 2) экономия ресурсов экономического субъекта за счет масштабов производства, использования НТП 	<p>Аналитическая работа с учетом данного подхода предусматривает разработку и применение инновационных инструментов, обеспечивающих системную оценку эффективности качества объекта управления с учетом нужд потребителей</p>
Оптимизационный подход	
<p>Переход от качественных оценок к количественным</p>	<p>Аналитическая работа организована с учетом интеграционного механизма цифровой экономики</p>
Директивный подход	
<p>Заключается в регламентации функций, прав, обязанностей, нормативов, затрат</p>	<p>Аналитическая работа конкретного экономического субъекта регламентирования на основании распорядительных документов (приказы, распоряжения, указы Правительства РФ и отраслевых Ведомств, стандартов) и методического обеспечения (инструкции, положения, разъяснения)</p>

Окончание табл. 30

Характеристика подхода	Особенности финансового управления
Поведенческий подход	
Целью поведенческого подхода является повышение эффективности экономического субъекта за счет повышения эффективности использования человеческих ресурсов. Как основного фактора производства	В рамках экономического субъекта использование данного подхода заключается в оказании помощи работникам по средствам их мотивации и создания условия раскрытия творческих способностей и предпринимательского потенциала

Анализ теории и практики [48] подходов общей теории управления и экономического управления позволил установить необходимость использования научных подходов в рамках финансового управления экономическим субъектом управления в разрезе аналитической работы и аналитической составляющей.

Суть финансового управления экономическим субъектом розничной торговли состоит в оптимальном использовании финансов и финансовых ресурсов для достижения стратегических целей и динамичного развития [49]. В процессе финансового управления происходит взаимодействие различных функций и механизмов, но в этом аспекте наблюдается отсутствие единой позиции.

Первая составляющая определяет функции финансового управления в разрезе комплексного понятия аналитической составляющей, управления финансами и финансовыми ресурсами экономического субъекта розничной торговли (т. е. учитывает отраслевую специфику):

1) разработка стратегии динамичного развития экономического субъекта с учетом финансовых приоритетов, что определено влиянием и конъюнктурой потребительского рынка, уровнем конкурентоспособности и потенциальных финансовых возможностей, и, следовательно, стратегия является обязатель-

ной составляющей, определяющей вектор экономического развития;

2) создание условий реализации стратегии, что обеспечивается наличием организационных структур по всем направлениям финансовой деятельности экономического субъекта, причем создаваемые или выделяемые организационные элементы структуры управления финансами и финансовой деятельностью должны быть интегрированы в общую организационную структуру, в которой обязательным элементом должны являться «центры ответственности»;

3) формирование учетно-информационного обеспечения по всем аспектам финансов и финансовой деятельности, что определено потребностями пользователей в рамках финансового управления;

4) системный мониторинг (анализ) различных аспектов финансов и финансовой деятельности (по видам). Использование современных методик и инструментов анализа и совершенствование технологии анализа;

5) организация системы планирования (перспективного, текущего и оперативного) финансов и финансовой деятельности. Разработка системы планов и плановых показателей в разрезе экономического субъекта (финансового результата), по видам деятельности, структурных единиц и бизнес-единиц;

6) использование системы мотивации (стимулирования), при условии положительных динамических сдвигов стратегического развития финансов и финансовой деятельности;

7) организация эффективного контроля при условии создания системы контролируемых критериев и показателей стратегического развития, выявление отклонений и факторов, влияющих на изменение финансов и результатов.

Вторая составляющая определяет функции как специализированной области финансового управления в разрезе комплексного понятия аналитической составляющей, управления финансами экономического субъекта розничной торговли

(т. е. учитывает отраслевую специфику и область финансового управления).

Исходя из того, что базовыми элементами финансов являются источники их формирования, которые затем трансформируются в различные формы финансовых элементов имущества, основными функциями финансового управления в контексте аналитической составляющей будут являться:

1) управление источниками образования финансов. В ходе реализации данной функции особое место отводится определению потребности в капитале для обеспечения финансовых ресурсов, т. е. имущества (активов) экономического субъекта;

2) управление финансами и финансовыми ресурсами, которое заключается в грамотном размещении источников образования финансов, сформированных в ходе финансовой деятельности и финансовых отношений, что заключается в оптимальной структуре, которая бы обеспечила достаточный уровень платежеспособности и ликвидности;

3) управление инвестиционным (стратегическим) развитием, которое предусматривает поиск альтернативных вариантов привлечения инвестиционных финансовых ресурсов, обеспечивающих реализацию стратегических направлений динамичного развития;

4) управление денежными потоками, которое предусматривает поступательное движение и синхронизацию положительных и отрицательных денежных потоков, обеспечивающих формирование финансов и финансовых отношений;

5) мониторинг своевременного выявления негативных тенденций в области финансов и финансовых отношений. Разработка стратегических мероприятий и рекомендаций нейтрализации выявленных негативных моментов в экономике экономического субъекта розничного сегмента потребительского рынка. Определение степени и уровня финансового риска. Оценка степени финансового риска на финансы и финансовые результаты деятельности.

На основании выделенных функций финансового управления в контексте аналитической составляющей общая теоретическая авторская позиция базируется на интегрированной аналитической системе и учетно-аналитическом обеспечении финансов и финансовой деятельности в контексте основных элементов. С учетом области научного познания и специфического аспекта, такого как аналитическая работа и аналитическое обеспечение, грамотное построение общего механизма должно базироваться на теории и практике специфического управления. Из всей совокупности научных подходов к управлению наиболее правильными будут являться (по нашему мнению):

- во-первых, системный подход, при котором экономический субъект рассматривается как открытая, сложная, вероятностная система, которая состоит из взаимосвязанных частей, каждая часть вносит свой вклад в функционирование единого целого;
- во-вторых, процессный подход, определяет функции управления с точки зрения выделения основных элементов, аналитической составляющей;
- в-третьих, ситуационный подход, при использовании которого все внимание сконцентрировано на взаимодействии финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта розничной торговли с внешней средой (как непосредственного прямого, так и косвенного влияния), и следовательно, в рамках аналитической составляющей финансовое управление должно быть организовано в системном мониторинге как внешней, так и внутренней среды функционирования, с этой целью целесообразно использовать стратегические позиции (учета, анализа, планирования и бюджетирования), при этом осуществлять системный контроль.

Таким образом, достижение высокого качества финансового управления аналитической составляющей определяется как область научного познания, которая базируется на приоритет-

ных научных подходах и методах, обеспечивающих целенаправленный процесс достижения стратегических целей деятельности экономического субъекта розничной торговли.

Наша концептуальная позиция определяется взаимосвязью выделенных элементов аналитической составляющей. Основными элементами аналитической работы в рамках аналитической составляющей в нашем понимании являются:

1) целевой элемент, который обеспечивает повышение качества основных технологических процессов экономического субъекта в соответствии с отраслевой спецификой; от эффективности целевого элемента зависит величина основных финансовых показателей (товарооборот, доходы, расходы, прибыль) и, соответственно, определяется социально-экономическое развитие системы в целом в розничном сегменте потребительского рынка (социально-экономическое развитие коллектива, рост профессионального мастерства, снижение текучести кадров, стабильные финансовые показатели деятельности);

2) целевой элемент, включающий в себя методическое обеспечение, ресурсное обеспечение, информационное обеспечение, правовое обеспечение деятельности экономического субъекта розничной торговли;

3) целевой элемент, управляемый в контексте аналитической составляющей, к которому относятся организационно-технологические процессы подготовительного характера, обеспечивающие реализацию основного вида экономической деятельности; сервис и условия реализации товаров потребителям; планирование основных финансовых показателей в разрезе аналитической составляющей (финансов, финансовых ресурсов, финансово-хозяйственных процессов) в диапазоне оперативного, текущего, стратегического планирования.

4) целевой элемент, управляющий аналитической составляющей, включает в себя методологию и технологию финансового управления основными факторами производства (средства и предметы труда, трудовые ресурсы), а также методологию

и последовательность разработки и принятия управленческих решений.

Аналитическое обеспечение в общей системе финансового управления — это сложная категория, в определении которой до сих пор нет однозначного мнения. Одни авторы понимают под аналитической составляющей различные виды информации в учетной системе; другие отдают предпочтение учетно-аналитическому обеспечению, третьи определяют его как аналитическое обеспечение.

Управление экономическим субъектом определяется как интегрированный механизм всех аспектов финансово-хозяйственной деятельности, что определено задачами финансового управления:

1) формирование благоприятных условий удовлетворения потребительского спроса покупателей (населения территорий), что обуславливает объем и размер товарооборота;

2) обеспечение качественного и интеграционного процесса обслуживания покупателей;

3) обеспечение емкости торгово-технологических и финансово-технологических процессов;

4) максимизация суммы прибыли и ее эффективное использование;

5) минимизация расходов на 1 рубль дохода и снижение уровня хозяйственных рисков, возникающих в процессе финансово-технологических и хозяйственных процессов;

6) обеспечение положительной динамики приращения стоимости финансов и финансовых ресурсов посредством максимизации добавленной и рыночной стоимости экономического субъекта.

В теории финансового управления на сегодняшний день существует достаточное количество концептуальных позиций, исходя из которых особое место уделяется финансам, финансовым ресурсам, финансовым критериям, финансовым параметрам (табл. 31).

Таблица 31

Концепции и модели теории финансового управления

Концепция	Содержание
Концепция приоритета экономических интересов собственников (Герберт Саймон)	Заключается в необходимости приоритетного удовлетворения интересов собственников
Современная портфельная теория (Гарри Марковиц)	Лежат методологические принципы статистического анализа и оптимизации соотношения уровня риска и доходности рискованных инструментов финансового инвестирования при формировании инвестиционного портфеля по критерию максимизации благосостояния собственников [50]
Концепция стоимости капитала (Джон Уильямсон, Франко Модильяни, Мертон Миллер)	Затраты предприятия по привлечению и обслуживанию капитала (финансовых ресурсов) существенно различаются в разрезе отдельных источников [51]
Концепция структуры капитала (Франко Модильяни, Мертон Миллер)	Механизм влияния избранного предприятием соотношения собственного и заемного капитала на показатель его рыночной стоимости [52]
Теория дивидендной политики (Джон Линтнер, Франко Модильяни, Мертон Миллер))	Механизм ее влияния на рыночную стоимость компании и цену ее акций, позволяющая оптимизировать размер текущих дивидендов с учетом влияния различных факторов [53]
Модели финансового обеспечения устойчивого роста предприятия (Джеймсон Ван Хорн)	Модели устойчивого роста предприятия [54]
Модель оценки финансовых активов с учетом систематического риска (Уильям Шарп)	Основу составляет определение необходимого уровня доходности отдельных финансовых инструментов инвестирования с учетом уровня их систематического риска [55]
Гипотеза эффективности рынка (Юджин Фама)	Отражает зависимость ценовой эффективности фондового рынка от уровня информационного обеспечения его участников [56]

Окончание табл. 31

Концепция	Содержание
Концепция агентских отношений (Майкл Дженсен, Уильям Меклинг)	Концепция предполагает, что между собственниками (акционерами компании) и менеджерами — доверенными лицами (агентами собственников) — может существовать конфликт интересов в обеспечении максимизации благосостояния собственников [57]

Детально исследуя содержание каждой концептуальной и теоретической позиции, мы можем с уверенностью определить тот факт, что в основе финансово-хозяйственной деятельности заложены финансы и финансовые ресурсы, финансовые отношения.

Финансы определяются как экономическая категория, специфичная сфера экономических отношений определяемых движением денежной массы.

Финансы экономических субъектов — это относительно самостоятельная сфера финансов государства, охватывающая широкий круг денежных отношений, связанных с формированием и использованием капитала, доходов, денежных фондов в процессе кругооборота их средств и выраженных в виде различных денежных потоков [49].

Финансовые ресурсы экономических субъектов — это все источники денежных средств, аккумулируемые экономическим субъектом для формирования необходимых активов в целях осуществления основных видов деятельности в соответствии с ОК-ВЭД и прочих как за счет собственных доходов, так и за счет различных видов поступлений. Основными элементами розничного сегмента потребительского рынка выступают экономические субъекты, осуществляющие розничную продажу товаров и сопутствующих услуг.

Под экономическим субъектом розничного рынка, по нашему мнению, следует понимать: торговое предприятие (юридиче-

ское лицо) или отдельного индивидуального предпринимателя (физическое лицо), обладающие правовым статусом, деятельность которых основана на частной собственности.

По формам создания экономических субъектов розничной торговли выделяются формы создания:

1) магазинная торговля, которая осуществляется в стационарных торговых объектах, обеспечивающих комфортные условия покупателям для отбора и приобретения товаров;

2) внемагазинная торговля, осуществляемая вне стационарных торговых объектов;

3) комиссионная торговля, осуществляемая на основании заключенных договоров комиссии;

4) торговля на аукционах, характеризующаяся реализацией товаров на торгах в заранее установленное время и в назначенном месте тому из присутствующих, кто предложил наивысшую цену;

5) торговля по образцам, которая осуществляется посредством выбора товаров покупателем по предложенным образцам товаров или их описаниям в каталогах, проспектах, рекламных буклетах, по фотографиям и иным информационным источникам;

6) торговля с использованием торговых автоматов;

7) выездная торговля, осуществляемая в установленных местах или на определенной территории вне постоянного места расположения торгового объекта;

8) торговля на ярмарке, проводимая и организуемая местными исполнительными органами власти, юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями в определенном месте и в определенное время;

9) дистанционная торговля, которая предполагает не прямое обращение к покупателю, а посредством использования телевизионных и электронных средств связи:

— посылочная торговля, которая характеризуется заказом товаров при помощи каталогов и иных информационных

источников и их доставкой с использованием посылок, бандеролей и иных почтовых отправок;

- электронная торговля, характеризующаяся заказом, покупкой, продажей товаров с использованием информационных систем и сетей;
- телевизионная торговля посредством экономического субъекта ТВ-шоуп;

10) торговля на розничных рынках сельскохозяйственной продукцией, выращиваемой фермерскими хозяйствами;

11) смешанная торговля, объединяющая в себе две или несколько организационных форм продажи товаров (например, магазинная и электронная торговля и др.)

Форма создания экономического субъекта определяется факторами (рис. 5).

Экономические субъекты розничной торговли первым реагируют на изменения, происходящие в экономике: в условиях продолжающихся санкций, волатильности¹ курса валют, растущей инфляции, падения реальных доходов населения, изменения спроса и предпочтений, массовое банкротство в ритейле.

Особо можно выделить в урегулировании стабильного положения розничного сегмента проактивную позицию ведущих игроков отрасли объединенных в рамках МЭС², профильных

¹ Волатильность, изменчивость (англ. *volatility*) — статистический финансовый показатель, характеризующий изменчивость цены. Является важнейшим финансовым показателем и понятием в управлении финансовыми рисками, где представляет собой меру риска использования финансового инструмента за заданный промежуток времени. Для расчета волатильности применяется статистический показатель выборочного стандартного отклонения, что позволяет инвесторам определить риск приобретения финансового инструмента.

² Межотраслевой экспертный совет по развитию потребительского рынка (МЭС) — объединение руководителей ведущих российских ассоциаций, представляющих интересы компаний-производителей и организаций розничной торговли: Ассоциация компаний розничной торговли, «Руспродсоюз», Агропромышленный союз, Национальная мясная ассоциация, СОЮЗЛЕГПРОМ, СОЮЗМОЛОКО, Общественные советы при Минсельхозе и ТПП РФ.

организаций АКОРТ¹ и СНС², что позволило и позволяет избежать негативного кризисного развития. Еще в 2015 году компании АКОРТ и СНС приняли решение заморозить цены на корзину социально значимых товаров (в которую вошли товары более 20 наименований), аналогичное решение принято региональными сетями.



Рис. 5. Факторы, влияющие выбор формы экономического субъекта, экономического субъекта розничной торговли

Данное решение является значимым для сдерживания инфляции и стабилизации ситуации в отрасли, оно обеспечило

¹ АКОРТ — ассоциация компаний розничной торговли.

² СНС — союз независимых сетей.

сохранение лояльных потребителей (покупателей), перешедших в жесткий режим экономии.

Современная розничная торговля развивается в условиях жесткой конкуренции. Ее основная цель — извлечение прибыли. Торговля путем продажи товаров реализует их стоимость и прибавочную стоимость как результат использования фактора производства (наемных работников), что, в свою очередь, выступает средством расширения современных производственных отношений.

Следовательно, по нашему мнению, экономические субъекты розничной торговли на современном этапе социально-экономического развития России обладают достаточной значимостью, что обеспечивает социально-экономическое развитие территории (Свердловской области — в нашем случае), участников потребительского рынка (экономических субъектов) и участников, обеспечивающих работу (деятельность) потребительскому рынку в целом [58]. Причем формирование и функционирование экономических субъектов розничной торговли определяется взаимосвязями между потребностями населения и производства, т. е. спросом и предложением; показателями уровня дифференциации доходов населения территорий (областей и муниципальных образований); характером потребления.

Исходя из всего выше изложенного, определено значение розничных сегментов потребительского рынка, которое определяется социально-экономическим развитием территории:

- экономическое развитие: вклад ВВП/ВРП; дополнительные доходы в бюджет от налоговых поступлений, рост оборота потребительского рынка; рост занятости; оборот других участников потребительского рынка;
- социальное развитие: создание рабочих мест, что обеспечивает занятость населения; социальная защищенность посредством выплаты заработной платы; внедрение новых форм и методов обслуживания населения России (табл. 32).

Таблица 32

Значение розничных сегментов потребительского рынка в социально-экономическом развитии территорий и экономики России в целом

Направление развития	Социально-экономическое значение
Социально-экономическое развитие территории	<p>Экономическое развитие:</p> <ul style="list-style-type: none"> — вклад ВВП/ВРП; — дополнительные доходы в бюджет от налоговых поступлений; — за счет роста оборота потребительского рынка; — рост занятости; — оборот других участников потребительского рынка.
	<p>Социальное развитие:</p> <ul style="list-style-type: none"> — рабочие места; — социальная защищенность; — внедрение новых форм и методов обслуживания (использование в практике международного опыта)
Непосредственные участники потребительского рынка	<p>Предприятия экономического субъекта потребительского рынка:</p> <ul style="list-style-type: none"> — изменение численности занятых на предприятии потребительского рынка (состав и структура); — рост конкурентных преимуществ; — внедрение новых форм и методов обслуживания потребителей (внедрение инновационных форм и методов, внедрение международного опыта); — повышение культуры и качества обслуживания (формирование новых требований к уровню подготовки и качества знаний работников потребительского рынка)
	<p>Потребители (население территории):</p> <ul style="list-style-type: none"> — удовлетворение в качестве обслуживания (широкий ассортимент, высокое качество обслуживания, использование новых инновационных форм приобретения товаров и услуг); — возможность выбора товаров и услуг в соответствии с качеством (наличие достаточно большого объема предложения); — повышение стандарта жизни и уровня потребления

Окончание табл. 32

Направление развития	Социально-экономическое значение
Участники обеспечивающие работу потребительского рынка	Производители товаров и услуг: — увеличение качественного объема производства товаров и услуг; — создание новых торговых марок
	Банковский и финансовый сектор: — привлечение кредитных ресурсов; — страхование рисков; — использование современных финансовых инструментов
	Поставщики: рост спроса на товары и услуги

Развитие розничных сегментов потребительского рынка территорий дает мультипликативный эффект в других секторах (отраслях) экономики, так, например, положительный прирост доходов населения какой-либо территории (в нашем случае, например, Свердловской области), обеспечивает изменение потребительских предпочтений, что выражается в изменении качества и количества потребляемых товаров. Товаропроизводители данную тенденцию ощущают на объеме потребления и, как следствие, расширяют производство и способствуют внедрению более прогрессивных (инновационных технологий), обеспечивающих качество производимых товаров.

С одной стороны, потребители (розничные покупатели — население территории) готовы купить более качественные и дорогие товары, с другой стороны, производители готовы удовлетворить потребности покупателей. Следовательно, прирост доходов населения обеспечивает прирост потребления, но не надо забывать о возможности (в некоторых случаях — необходимости) сберегать часть полученных доходов, которые в конечном итоге будут направлены на потребление.

Величина эффекта мультипликатора зависит от предельной склонности к сбережению: чем ниже предельная склонность к сбережению, тем сильнее эффект мультипликатора [59].

Следовательно, мультипликатор — показатель, характеризующий взаимосвязь конечной отраслевой продукции с потребителями. Дополнительные издержки потребителей становятся дополнительным источником дохода для производителей. В нашем случае это реализованные товары экономическими субъектами розничной торговли. Полученный доход трансформируется в последующий расход, что приводит к увеличению потребительского спроса. Расчет рассматриваемого коэффициента осуществляется по формуле:

$$K = 1/MPS = 1/(1 - MPC), \quad (28)$$

где K — мультипликатор;

MPS — предельная склонность к сбережению;

MPC — предельная склонность к потреблению.

Показатель предельной склонности к сбережению является результатом исследований еще 20–30 годов XX века, в основу этого критерия положен основной психологический закон, основанный Дж. М. Кейнсом. Сбережением обозначалась та часть доходов, которая не была потрачена домашним хозяйством, была им сохранена с целью использования в будущем. Применяя данный закон в современной практике, многие домашние хозяйства и не подозревают об их участии в общей экономике страны.

Предельная склонность к сбережению определяется по формуле и как было сказано ранее, является компонентом общей модели мультипликатора:

$$MPS = \Delta C / \Delta Y, \quad (29)$$

где ΔC — прирост потребления;

ΔY — прирост дохода.

Предельная склонность к потреблению характеризует долю доходов домашних хозяйств, которые расходуются ими для приобретения потребительских товаров и услуг, это обеспечивает общий кругооборот денежной массы отдельно взятой территории и страны в целом (см. 30):

$$MPS = \Delta S / \Delta Y, \quad (30)$$

где ΔS — прирост сбережения.

Причем сумма прироста потребления и сбережения, равна общему приросту дохода:

$$\Delta Y = \Delta C + \Delta S \quad (31)$$

Сумма предельной склонности к сбережению и предельной склонности к потреблению равна единице:

$$MPS + MPC = 1 \quad (32)$$

С увеличением дохода в абсолютном измерении изменение потребительских расходов отрастает, хотя по мере роста дохода согласно психологическому закону Кейнса потребление растет, но не в той же пропорции.

Склонность потребления населения РФ исчислима при помощи критериев:

$$APC = C / Y, \quad (33)$$

где APC — средняя склонность к потреблению;

C — сумма потребления;

Y — сумма дохода.

$$APS = S / Y, \quad (34)$$

где APS — средняя склонность к сбережению;

S — сбережения.

Розничная торговля является видом хозяйственной деятельности экономики России, выступает главным (основным) звеном потребительского рынка и организатором рыночных отношений. Розничная торговля, согласно ГОСТ Р 51303—2013, вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности [60].

Совокупность экономических субъектов розничной торговли является одной из значимых отраслей экономики территории и России в целом. Именно социальная направленность розничного сегмента потребительского рынка обуславливает необходимость постоянного управления и регулирования деятельности экономических субъектов розничного сегмента потребительского рынка со стороны государства. Данное управление предполагает наличие некоторых составляющих: объекта управления, который включает в себя совокупность экономических субъектов розничного сегмента потребительского рынка; субъекта управления, который осуществляется государственными и негосударственными органами (табл. 33).

Таблица 33

**Государственные субъекты управления розничным сегментом
потребительского рынка**

Субъект управления	Основные цели субъекта в области управления потребительским рынком
Федеральный уровень субъекта управления	
Департамент государственного регулирования внутренней торговли при Министерстве промышленности и торговли РФ	Формирование и реализация государственной политики и нормативно-правовое регулирование в сфере внутренней торговли Содействие развитию предпринимательской деятельности и конкуренции в сфере потребительского рынка. Создание эффективной конкурентной среды и развитие инфраструктуры отрасли, условий для привлечения инвестиций в развитие отрасли.
Региональный уровень субъекта управления	
Управление продовольственных ресурсов и управление торговли при Департаменте сельского хозяйства, продовольственных ресурсов и торговли Свердловской области	Разработка и реализация мер по формированию продовольственных резервов области и участие в проведении мероприятий по обеспечению качества и безопасности пищевых продуктов. Разработка и реализация мер по государственной поддержке отраслей сельскохозяйственного производства области, включая реализацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Окончание табл. 33

Субъект управления	Основные цели субъекта в области управления потребительским рынком
	Разработка и осуществление мероприятий по реализации государственной политики в области производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции. Обеспечение учета экономического субъекта и деятельности розничных рынков и ярмарок.
Местный уровень субъекта управления	
Департамент экономического развития Администрации города Екатеринбурга	Регулирование процесса совершенствования экономического субъекта торговли в г. Екатеринбурге

В современных условиях рыночной экономики управление развитием розничных сегментов потребительского рынка реализуется с помощью проектно-планового, программного и проблемно-целевого инструментов, заключающихся в формировании федеральных, региональных и муниципальных программ развития рынка (табл. 34).

Таблица 34

**Инструменты управления розничными сегментами
потребительского рынка**

Компоненты управления	Концепции регулирования потребительского рынка		
	Проектно-плановая	Программная	Проблемно-целевая
Цель/основа принятия управленческих решений	Проект желаемого состояния регионального потребительского рынка на краткосрочную или долгосрочную перспективу	Определение проблем, существующих на начальный момент развития, и возможностей их разрешения	Цель соединяется с программой. В ходе размещения проблем цели уточняются

Окончание табл. 34

Компоненты управления	Концепции регулирования потребительского рынка		
	Проектно-плановая	Программная	Проблемно-целевая
Механизм реализации	Предполагает, что естественные, управляемые изменения внешней и внутренней среды могут быть спрогнозированы на весь планируемый период и что в соответствии с прогнозом можно определить цель как искусственно сформированный проект, учитывающий изменения	Цель каждого этапа определяется непосредственно перед его осуществлением на основании анализа текущей ситуации и результатов предыдущего этапа. Заранее определяются лишь концепция и стратегия программы как основания для целеполагания, выбора средств и методов достижения целей	Внимание уделяется решению проблем и вариантам их решения
Результат	Обеспечивает комплексность цели, но не комплексность процессов и механизмов. Часто приводит к нереализуемым планам: за время выполнения плана ситуация успевает измениться настолько, что цели становятся неактуальными или недостижимыми	Позволяет интегрировать экономические, социальные, правовые изменения в единый процесс, создавая единый механизм. Предназначен для решения крупных народнохозяйственных проблем, в основном, общегосударственного уровня	Позволяет оценить возможные последствия принимаемых решений, повысить эффективность управления за счет учета интересов хозяйствующих субъектов

Наиболее распространенным инструментом управления розничными сегментами потребительского рынка территорий является проблемно-целевой подход. Сегодня в Свердловской области реализуется программа стратегического развития торговли в Российской Федерации [60]. В разрезе реализации этой

стратегии развития Министерство торговли Свердловской области ежеквартально осуществляет мониторинг и оценивает динамику развития розничного сегмента потребительского рынка.

Оборот розничной торговли является конечной стадией движения товаров от производителя к потребителю и рассматривается в разрезе двух уровней:

- на макроуровне розничный оборот (необходимо рассматривать на уровне регионов), характеризует стороны общественного воспроизводства и уровень благосостояния населения;
- на микроуровне розничный оборот является основным объемным показателем деятельности экономического субъекта розничной торговли.

Следовательно, *оборот розничной торговли* — это критерий, отражающий результаты социально-экономического развития; величина его и структура характеризуют долю потребления товаров населения. В структуре потребительских расходов 90% приходится на розничные товары для личного потребления.

Рыночная инфраструктура сегментов потребительского рынка Свердловской области представлена сетью предприятий торговли. Уровень развития розничного сегмента потребительского рынка Свердловской области выражается в уровне цен, обеспеченности населения торговыми площадями, товарным ассортиментом, розничным товарооборотом на душу населения. В последние годы в Свердловской области наблюдается тенденция, свидетельствующая о динамичном развитии розничного сегмента потребительского рынка [61], но, как и деятельность любого другого отраслевого экономического субъекта в современных условиях сопряжена с наличием угроз и неблагоприятных явлений. Обострение проблем развития данного сегмента обусловлено возникновением и усилением угроз в результате целенаправленных и несознательных действий людей (населения), органов власти и управления экономическим субъектом (табл. 35).

Таблица 35

Угрозы розничного сегмента потребительского рынка

Виды угроз	Факторы угроз
Производственные и технические	Деформация структуры российской экономики
	Низкая конкурентоспособность отечественного товаропроизводителя
	Спад производства и снижение предложения
	Значительная зависимость от импортных товаров
Финансовые	Низкая инвестиционная активность
	Наличие фактора инфляции
	Снижение доходов населения
	Снижение спроса
	Рост цен
	Достаточно высокий уровень теневой экономики и коррупции
Организационно-правовые	Слабость институтов власти
	Несовершенство законодательной базы
	Слабая методическая и теоретическая база управления и обоснования управленческого решения
	Низкая экономическая грамотность и уровень компетентности персонала
Социальные угрозы	Несоответствие качества товаров потребительскому спросу
	Ограниченность товаров
	Низкий уровень экономической грамотности потребителей

Экономическое содержание процесса основной деятельности экономического субъекта розничной торговли, в соответствии с ОКВЭД, отражает товарооборот, под которым понимается сумма продажи потребительских товаров за определенный период времени. Данному критерию уделяется большое значение в экономической практике, так как товарооборот характеризует масштабы и уровень удовлетворения спроса населения России (отдельной территории) на товары, стимулирует развитие производства и способствует ускорению оборота капитала промышленных предприятий, определяет

масштабы внешнеэкономической деятельности, денежного оборота, бюджетные поступления и другие макроэкономические показатели. В общей системе показателей экономического субъекта розничного сегмента потребительского рынка товарооборот является оценочным критерием, характеризующим объемы и масштабы его деятельности, также является индикатором формирования ресурсного потенциала (общая динамика данного критерия по территории Свердловской области была рассмотрена ранее).

Следует обратить внимание, что показатель товарооборота носит подчиненный характер по отношению к прибыли, доходам и расходам экономического субъекта розничного сегмента потребительского рынка [62]. Розничный товарооборот экономического субъекта розничного сегмента потребительского рынка осуществляется в различных формах его проявления (табл. 36).

Таблица 36

Характеристика основных видов товарооборота экономических субъектов розничных сегментов потребительского рынка

Формы	Характеристика
В зависимости от организационных форм продажи потребительских товаров	Розничный товарооборот торгового предприятия на продажу товаров в розничной торговой сети (магазинах, мелкорозничной сети) и продажу товаров помимо розничной торговой сети (на аукционах; на складах промышленных и оптовых предприятий с оплатой через кассы розничных торговых предприятий и т. п.). Состав розничной продажи товаров, помимо торговой сети, определяется специальной инструкцией по учету розничного товарооборота
В зависимости от состава конечных потребителей	Выделяют следующие формы розничного товарооборота: продажа товаров непосредственно населению; продажа товаров из розничной торговой сети организациям, учреждениям и предприятиям в порядке мелкого опта (мелкооптовый товарооборот). Мелкооптовый товарооборот занимает обычно небольшой удельный вес в общем объеме розничного товарооборота торговых предприятий и учитывается отдельно

Окончание табл. 36

Формы	Характеристика
В зависимости от сроков расчета за реализованные товары	В состав розничного товарооборота выделяют следующие формы: продажа товаров с немедленной их оплатой; продажа товаров в кредит (порядок такой продажи регулируется специальными правилами). Вне зависимости от установленных сроков расчетов сумму проданных в кредит товаров включают в состав товарооборота в момент их реализации
В зависимости от форм денежных расчетов	Розничный товарооборот подразделяется на продажу товаров за наличный расчет и продажу товаров по безналичному расчету (включая использование различных кредитных карточек)

Розничный товарооборот экономических субъектов розничных сегментов характеризуется тремя основными показателями:

- 1) общий объем товарооборота, характеризует объем продажи товаров в разрезе отдельных видов товарооборота; в соответствии с этим выделяют общий объем розничного товарооборота;
- 2) состав товарооборота, характеризует структуру общего объема товарооборота отдельных видов в разрезе различных его форм; в составе общего объема розничного товарооборота выделяют объем продажи товаров населению и объем мелкооптовой продажи; объем продажи товаров с немедленной их оплатой и объем продаж товаров в кредит и т. п.;
- 3) структура товарооборота, характеризует товарно-групповой состав реализации товаров; при необходимости структуру товарооборота можно рассматривать в рамках отдельных групп товаров.

Показатели товарооборота имеют высокую степень связи с другими важнейшими показателями деятельности экономического субъекта розничной торговли:

- 1) внутренняя связь отдельных показателей товарооборота, характеризуется балансовой увязкой объема реализации товаров, суммы товарных запасов объема поступления товаров. Формула этой балансовой связи имеет следующий вид:

$$P + B + Z_k = \Pi + Z_n, \quad (35)$$

где P — объем реализации товаров в определенном периоде;

Π — объем поступления товаров соответственно на начало и конец рассматриваемого периода;

Z_n ; Z_k — сумма запасов товаров соответственно на начало и конец рассматриваемого периода;

B — выбытие товаров в связи с естественной убылью и по прочим причинам;

2) связь товарооборота с показателями объема ресурсного потенциала и эффективности его использования рассматривается обычно в разрезе отдельных видов используемых ресурсов; связь товарооборота с используемыми трудовыми ресурсами выражается следующим образом:

$$P = P_c \cdot ПТ, \quad (36)$$

где P — объем реализации товаров в определенном периоде;

P_c — среднесписочная численность персонала в определенном периоде;

$ПТ$ — средняя производительность труда работников в определенном периоде (выраженная объемом товарооборота на одного работника).

Связь товарооборота с используемыми основными фондами выражается следующим образом:

$$P = ОФ \cdot \Phi_o, \quad (37)$$

где P — объем реализации товаров в определенном периоде;

$ОФ$ — средняя стоимость основных фондов в определенном периоде;

Φ_o — фондоотдача в определенном периоде (выраженная объемом товарооборота на единицу основных фондов);

3) связь товарооборота с суммой и уровнем важнейших финансовых показателей, рассматривается обычно в разрезе отдельных из этих показателей; так, связь товарооборота с валовым доходом выражается следующим образом:

$$P = (ВД_p \cdot УВД)/100, \quad (38)$$

где P — объем реализации товаров в определенном периоде;

$ВД_p$ — сумма валового дохода от реализации товаров, полученного в определенном периоде;

$УВД$ — уровень валового дохода от реализации товаров в определенном периоде (выраженный в процентах к товарообороту).

Связь товарооборота с издержками обращения выглядит так:

$$P = (ИО \cdot Y_{ио})/100, \quad (39)$$

где P — объем реализации товаров в определенном периоде;

$ИО$ — сумма издержек обращения в определенном периоде;

$Y_{ио}$ — уровень издержек обращения в определенном периоде (выраженный в процентах к товарообороту).

Связь товарооборота с суммой уплачиваемых налогов характеризуется следующей формулой:

$$P = (H \cdot 100)/HE, \quad (40)$$

где P — объем реализации товаров в определенном периоде;

H — сумма налогов, выплаченных торговым предприятием в определенном периоде;

HE — налоговоемкость товарооборота (выраженная отношением суммы налогов к товарообороту в процентах).

Связь товарооборота с прибылью выражается следующим образом:

$$P = (П_p \cdot P_r)/100, \quad (41)$$

где P — объем реализации товаров в определенном периоде;

$П_p$ — сумма прибыли от реализации товаров, полученная в определенном периоде;

P_r — уровень рентабельности товарооборота в определенном периоде (выраженный отношением прибыли к товарообороту в процентах).

Представленные формы взаимосвязи показателей товарооборота экономического субъекта розничной торговли играют

большую роль в системе финансового управления, так как товарооборот — это важнейший фактор формирования результата деятельности.

Резюмируя все выше изложенное, можно с уверенностью утверждать, что усиливающие процессы глобализации оказывают достаточное воздействие на деятельность территориальных экономических субъектов розничной торговли, вследствие чего руководители и финансовые менеджеры, теоретики и практики до сих пор работают в разрезе поиска новых, современных методических инструментов эффективного управления учетно-аналитических составляющих финансов.

Современная система аналитического обеспечения финансов характеризуется процессами интеграции в области методов учета, анализа, планирования, бюджетирования и контроля, что преобразуется в единую систему получения информации для разработки и принятия управленческих решений, при этом любое управленческое решение прямо или косвенно оказывает воздействие на доходы, расходы, финансовые результаты и финансы.

ГЛАВА 3. Анализ влияния компаний-флагманов на социально-экономическое развитие региона

3.1. Теория и методология анализа влияния компаний-флагманов на социально-экономическое развитие региона

Ключевым фактором регионального экономического развития служит финансовая устойчивость крупнейших предприятий, действующих на территории. Несмотря на очевидную взаимосвязь крупнейших предприятий и экономики региона, исследования, посвященные этому вопросу, крайне редки. В данном исследовании предлагается рассмотреть понятие флагманского предприятия (предприятия-флагмана), оценить современное финансовое положение предприятий-флагманов с применением модели Дюпона в региональном разрезе на примере Кемеровской, Томской и Новосибирской областей.

В зарубежной теории флагманские предприятия (*flagshipfirms*) являются достаточно частым объектом исследований. Однако определение предмета исследования является в значительной степени противоречивым. А. Ругман и Д. Круз под флагманскими предприятиями предлагают понимать ведущие фирмы, которые укрепляют доверие и развивают отношения сотрудничества

со своими партнерами. При этом в предприятиях-флагманах авторы видят многонациональные предприятия, стратегических лидеров бизнес-сети, поставщиков, клиентов, конкурентов и некоммерческую инфраструктуру [63]. При этом наличие бизнес-сети становится одним из ключевых характеристик деятельности флагманов. Так, Уолли Д. определяет флагманские фирмы как «многонациональные предприятия, которые координируют инвестиционную и операционную деятельность других компаний в рамках своей бизнес-сети» [64, с. 164]. Кроме наличия бизнес-сети, для среды функционирования флагманов важно и его положение в ней.

Предприятия-флагманы занимают центральное положение в бизнес-сети, выполняя функцию стратегического лидерства, координируя сеть [65, с. 27]. Так, Д. Эрнст и Л. Ким определяют флагманское предприятие как центр сети, обеспечивающий стратегическое и организационное лидерство за пределами ресурсов, которые непосредственно контролирует [66, с. 1422]. Причиной центрального положения становится высокая интенсивность отношений с клиентами и поставщиками [67, с. 362]. Основной сети становятся сами предприятия-флагманы, а также ключевые поставщики, ключевые клиенты, конкуренты и некоммерческая инфраструктура [68, с. 194]. Тем не менее, единых критериев выделения предприятий-флагманов в зарубежной литературе не выделено.

Зарубежные авторы признают, что наиболее яркое расхождение в понимании термина в научном и коммерческом (практическом) смысле присуще именно термину «флагман». Наиболее широкое применение термин получил в отношении новых магазинов (торговых площадей), особенностью которых выступает их размер, расположение, наличие 3D-пространства, такие магазины продают не товар, а стиль, образ жизни, устремления [69, 70]. Помимо характеристики предприятий-флагманов в научном сообществе принято изучать и их влияние на экономические процессы.

Влияние наличия предприятий-флагманов на развитие территории традиционно оценивается с применением регрессионных моделей, где число флагманов на территории выступает независимой переменной. Так, С. Анохин, Ю. Винсент, В. Париди и др. с помощью регрессии Прайса-Винстена проанализировали модели влияния предприятий-флагманов на инновационное развитие графств штата Огайо, США. Результаты исследования показали, что, помимо стартапов и малых фирм, флагманские предприятия влияют на развитие региональных инноваций [71]. При этом к предприятиям-флагманам относятся крупнейшие по выручке предприятия.

Анализ российских исследований, посвященных развитию крупнейших предприятий России, показал, что такое понятие, как «предприятие-флагман», остается неизученным. Группа ученых под руководством С. А. Анохина впервые занялись изучением данного вопроса на примере российских данных. Для обоснования воздействия предприятий-флагманов на муниципалитеты Сибирского федерального округа в перечень флагманских предприятий были отобраны 200 крупнейших по выручке предприятий, зарегистрированных на территории Новосибирской, Кемеровской и Томской областей.

Для оценки влияния флагманов на региональном уровне необходимо непосредственно охарактеризовать это влияние, оценив уровень финансового состояния флагманских предприятий. В данном исследовании мы исходим из полученного ранее вывода о непосредственном влиянии наличия флагманов на уровень развития муниципальных образований (выявлено прямое сильное влияние на валовый муниципальный продукт и производительность труда), в связи с чем уровень финансового состояния флагманов влияет и на территорию их размещения. Одним из основных финансовых показателей оценки эффективности деятельности предприятия является показатель рентабельности собственного капитала ($R_{ск}$). Традиционным подходом к оценке факторов рентабельности собственно-

го капитала является пятифакторная модель Дюпона (*DuPont*), в которой факторы применяются для оценки эффективности использования капитала собственников и дальнейшего управления деятельностью предприятия.

Таким образом, целью исследования является оценка финансового положения предприятий-флагманов в разрезе Новосибирской, Кемеровской и Томской областей с применением модели Дюпона.

Методы исследования

С целью выявления и оценки влияния предприятий-флагманов на развитие территории в монографии отобрано 200 крупнейших предприятий по выручке в период 2014–2018 гг. Томской области (33), Новосибирской (63) Кемеровской (105) областей в динамике за пять лет. Из выборки были исключены предприятия с нулевыми значениями за любой из рассматриваемых периодов.

На первом этапе исследования проведен анализ финансового состояния (эффективность) предприятий, включающий оценку:

- рентабельности продаж, характеризующую эффективность операционной (основной) деятельности предприятия;
- коэффициента финансовой автономии, отражающий финансовую устойчивость компании;
- коэффициентов текущей и срочной ликвидности, отражающих платежеспособность компании.

Выделены компании с относительно устойчивым финансовым положением, рентабельность собственного капитала которых рассмотрена ниже с помощью пятифакторной модели Дюпона, как наиболее конкурентноспособных предприятий-флагманов.

На втором этапе исследования проведена оценка рентабельности собственного капитала, представляющая отношение

чистой прибыли (ЧП) за период к сумме среднегодового собственного капитала (СК), вложенного в предприятие собственниками (42).

$$ROE = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} \quad (42)$$

Рентабельность собственного капитала рассматривается с позиции модели Дюпона и заключается в следующем:

на чистую прибыль влияют суммы прибыли от операционной деятельности, суммы оплаченных процентов за кредитные ресурсы и суммы налоговых отчислений от финансовых результатов деятельности предприятия;

на сумму собственного капитала влияет сумма потребности в активах, а также финансовая политика предприятия, которая выражается в структуре финансирования, т. е. долях собственных и заемных средств (обязательств) в источниках финансирования предприятия, что представлено в формуле (43).

$$R_{\text{СК}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ПДН}} \times \frac{\text{ПДН}}{\text{ОП}} \times \frac{\text{А}}{\text{СК}} \times R_{\text{А}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ПДН}} \times \frac{\text{ПДН}}{\text{ОП}} \times \frac{\text{А}}{\text{СК}} \times \frac{\text{ОП}}{\text{В}} \times \frac{\text{В}}{\text{А}}, \quad (43)$$

где $R_{\text{СК}}$ — рентабельность собственного капитала;

$R_{\text{А}}$ — рентабельность активов;

ЧП — чистая прибыль после налогообложения налогами на прибыль;

ПДН — прибыль до налогообложения за отчетный период;

ОП — операционная прибыль за отчетный период;

А — активы компании по данным управленческого баланса;

СК — собственный оборотный капитал, сумма собственного капитала за минусом внеоборотных активов,

В — выручка за период по данным управленческого отчета о прибылях и убытках (ОПУ), рассчитанная методом начисления с НДС.

Рассмотренные показатели можно подразделить на две группы (рис. 6).

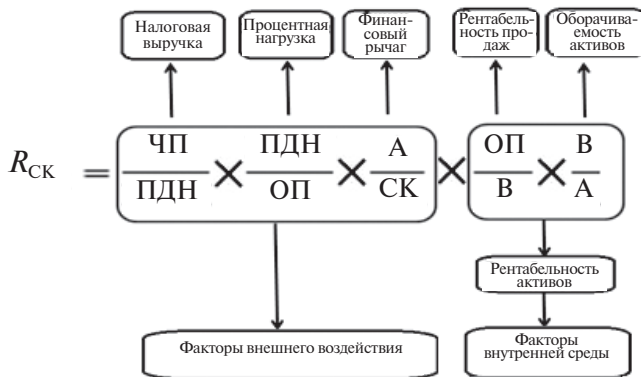


Рис. 6. Пятифакторная модель рентабельности собственного капитала Дюпона

Первая группа показателей (факторы внешнего воздействия) — это показатели внешнего влияния: налоговая нагрузка ($\frac{\text{ЧП}}{\text{ПДН}}$), процентная нагрузка ($\frac{\text{ПНД}}{\text{ОП}}$), финансовый рычаг ($\frac{\text{А}}{\text{СК}}$).

Коэффициент налоговой нагрузки ($\frac{\text{ЧП}}{\text{ПДН}}$) показывает, какая

доля прибыли до налогообложения останется в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Этот показатель зависит от принятых систем налогообложения организационными структурами бизнеса. Коэффициент процентной нагрузки ($\frac{\text{ПНД}}{\text{ОП}}$) показывает, какая доля операционной прибыли оста-

нется в распоряжении предприятия после уплаты процентов по привлеченным кредитам и займам. Этот показатель характеризует долю операционной прибыли, уплачиваемую за пользование кредитами. Финансовый рычаг ($\frac{\text{А}}{\text{СК}}$) характеризует со-

отношение собственных средств и заемных (кредиторская

задолженность, кредиты и займы) в финансировании оборотных активов.

Вторая группа показателей (показатели внутренней среды) — это показатели, связанные непосредственно с деятельностью компании: рентабельность активов (R_A), которая, в свою очередь, представляет произведение показателей рентабельности продаж ($\frac{ОП}{В}$) и оборачиваемости активов ($\frac{В}{А}$). Операционная рентабельность продаж ($\frac{ОП}{В}$) характеризует эффективность операционной (основной) деятельности предприятия. Оборачиваемость активов ($\frac{В}{А}$) показывает, сколько рублей выручки за отчетный период приносит сумма, вложенная в активы компании. Далее для каждой рассматриваемой в рамках монографии компании были рассчитаны показатели, указанные выше, и проанализированы изменение налоговой и процентной нагрузки на предприятия [72, с. 195].

Дисперсионный анализ факторов модели Дюпона в региональном разрезе позволил выявить различия в уровне рентабельности собственного капитала и факторов, его составляющих, в Новосибирской, Кемеровской и Томской областях.

3.2. Результаты оценки влияния компаний-флагманов на развитие регионов Западной Сибири

Анализ финансовых показателей предприятий-флагманов полученной выборки показал следующее.

1. Эффективность управления операционной деятельностью флагманов в рассматриваемый период имеет разный уровень. Нормативные значения для соответствующей отрасли в основном находятся в диапазоне от 4 до 6%, в некоторых отраслях 7–9%. В целом большинство компаний имеет рентабельность продаж меньше

нормативного значения, при этом немало компаний имеет отрицательную величину коэффициента как в течение всего рассматриваемого периода, так и в результате ухудшения показателя в определенный период, что свидетельствует о низкой эффективности операционной деятельности большинства компаний.

2. Большинство компаний имеют низкий уровень коэффициента автономии, что свидетельствует о высокой доле заемных средств в структуре капитала, что, в свою очередь, характеризует флагманы как высокорисковые. Что касается компаний с коэффициентом автономии на уровне нормативного значения, то динамика за период наблюдается разная, как сокращение (но при этом показатель остается на нормальном уровне), так и увеличение данного показателя с низкого до нормального уровня. Есть небольшое число компаний, которые на протяжении всего рассматриваемого периода финансируют свою деятельность в основном за счет собственного капитала, поддерживая уровень автономии на отметке 0,8 и выше. Нормативные значения для соответствующей отрасли в основном находятся в диапазоне от 0,4 до 0,5.

3. На основе анализа платежеспособности компаний можно сделать вывод, что большинство также имеет трудности с возможностью погашения краткосрочных обязательств за счет имеющихся оборотных активов. Большинство компаний имеет низкий коэффициент текущей ликвидности по отношению к нормативному показателю (в соответствии с каждой отраслью диапазон нормативных значений от 1,8–2). Также есть компании, у которых уровень текущей ликвидности значительно выше нормы, что может говорить о недостаточно эффективном использовании оборотных активов при условии низкого коэффициента автономии. Но в целом это компании с высокой автономией, в связи с чем высокая текущая ликвидность свидетельствует о высоком уровне платежеспособности.

4. Анализ коэффициента срочной ликвидности показал, что число компаний с соответствующим нормативному значению

(от 0,8 до 1) данного показателя составляет большую часть (58%). Такие компании в течение рассматриваемого периода (в некоторых случаях даже несмотря на сокращение показателя) смогли сохранить уровень срочной ликвидности на нормальном и выше нормального уровне, что свидетельствует о способности компании погашать краткосрочные обязательства за счет ликвидных активов.

На рис. 7 представлены графики отклонений показателей, используемых при проведении финансового анализа, от нормативных значений в процентах за 2018 г.

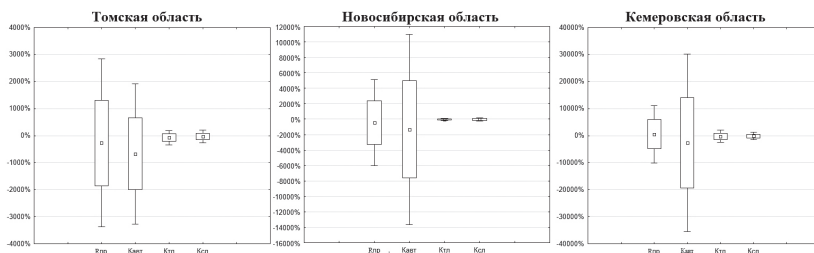


Рис. 7. Графики отклонений показателей от нормативных значений в % за 2018 год

Новосибирская область отличается меньшим разбросом показателей ликвидности по сравнению с Томской и Кемеровской, тогда как рентабельность продаж и коэффициент автономии показывают значительные отклонения от нормативных значений во всех рассматриваемых регионах. Схожим образом ведут себя флагманы Новосибирской и Кемеровской областей (меньшие отклонения по рентабельности и большие по коэффициенту автономии), тогда как в Томской области, напротив, отклонения рентабельности продаж превышают отклонения коэффициента автономии. Таким образом, если в Новосибирской и Кемеровской областях флагманы в большей степени вариабельны в структуре инвестируемого капитала, по-разному расставляя приоритете в источниках финансирования, то флагманы Томской области,

привлекая больше внешних источников финансирования, показывают большие отклонения в рентабельности продаж.

Как видно на рис. 7, среднее значение отклонения от нормативного значения рентабельности продаж находится на уровне нуля (Кемеровская область), либо ниже нуля (Томская и Новосибирская области), что подтверждает факт низкой эффективности операционной деятельности большинства компаний. Среднее значение отклонения от нормативного значения коэффициента автономии по всем областям ниже нуля, что свидетельствует о высоком уровне риска большинства компаний.

В целом финансовый анализ предприятий-флагманов показал, что всего 21% компании из всей анализируемой выборки имеют устойчивое финансовое положение, является платежеспособными со средним и выше среднего эффективностью операционной деятельности (рис. 8). По регионам сложилась следующая ситуация: в Томской области 7 компаний из 33 удовлетворяют условиям финансовой устойчивой компании, что составило 21% от числа компаний области, в Новосибирской области лишь 13 компаний из 61 отвечают условиям финансово устойчивой компании, что составило 21% от числа компаний области, в Кемеровской области 22 из 105 (21%). Остальные компании — с низкой эффективностью управления операционной деятельностью и несут высокие финансовые риски.

Одним из инструментов управления, направленного на повышение финансовой устойчивости, является пятифакторная финансовая модель рентабельности собственного капитала, позволяющая устанавливать целевые показатели рентабельности активов исходя из внешних факторов (налоговая нагрузка, процентная нагрузка, финансовый рычаг), определяющих требования к эффективности бизнеса.

Анализ внешних факторов пятифакторной модели Дюпона показал увеличение всех факторов за рассматриваемый период у большинства компаний, что проявляется в следующих особенностях.

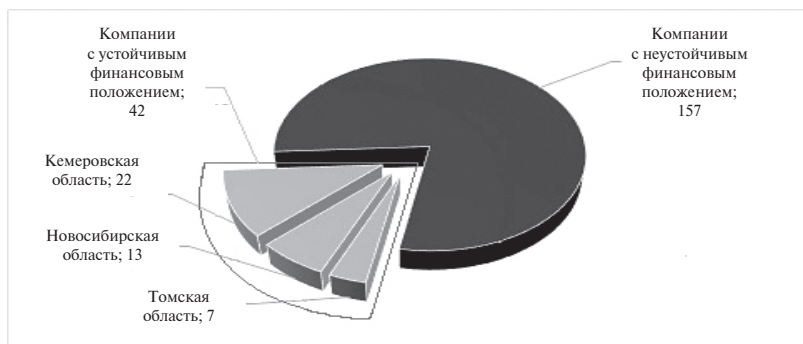


Рис. 8. Соотношение компаний с устойчивым и неустойчивым положением

Увеличение налоговой нагрузки у 48% рассматриваемых компаний связано, в основном, с тем, что в настоящее время качество административного контроля со стороны налоговых служб улучшается, в связи с этим предприятию необходимо платить налоги государству, не имея возможности проведения различных махинаций по уклонению от уплаты (рис. 9). Среди остальных 52% компаний основная доля смогла сохранить уровень налоговой нагрузки, а некоторым вовсе удалось ее сократить.

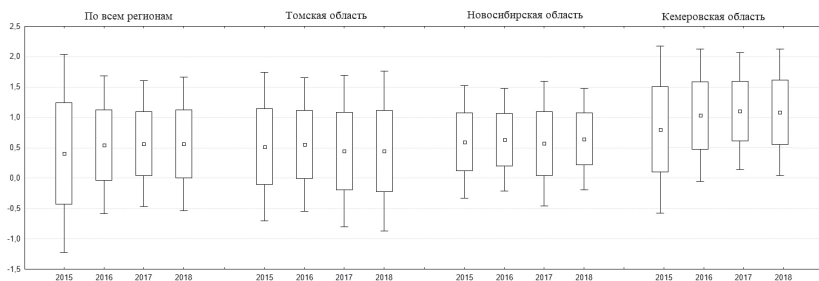


Рис. 9. Дисперсионный анализ коэффициента налоговой нагрузки

В региональном разрезе коэффициент налоговой нагрузки незначительно выше у флагманов Кемеровской области, что сопровождается и более высоким разбросом показателей. В Новосибирской области, напротив, налоговая нагрузка предприятий-флагманов более однородна. Кризисный 2015 год оказывает влияние на показатели налоговой нагрузки флагманов, но только Кемеровской области.

Так как предприятиям приходится платить налоги, необходимо повышать эффективность деятельности. Однако в связи с нестабильной экономической ситуацией у компаний-флагманов возникают кризисы, а вследствие и проблемы с платежеспособностью. Флагманы, как правило, начинают увеличивать финансовый рычаг за счет привлечения заемных средств (в результате анализа наблюдался высокий уровень финансового рычага у 71% компаний), тем самым усугубляя финансовое положение компании (рис. 10). В региональном разрезе видно постепенное снижение разброса значений финансового рычага во всех рассматриваемых регионах.

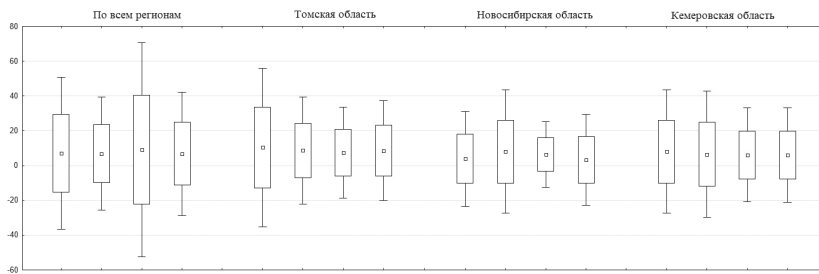


Рис. 10. Дисперсионный анализ коэффициента финансового рычага

В то же время происходит увеличение процентной нагрузки, так как чем больше заемных средств привлекается компанией, тем больше процентов она платит в дальнейшем. По результатам проведенного анализа у 24% компаний наблюдается

высокий уровень процентной нагрузки, 13% компаний имеют отрицательное значение коэффициента на протяжении всего периода либо большей его части (рис. 11). Остальная часть компаний имеет оптимальный уровень налоговой нагрузки, при этом некоторые компании из данной группы компенсируют высокую процентную нагрузку прочими доходами, о чем свидетельствует значение коэффициента больше 1.

Знаковым становится 2017 год для флагманов Томской области, 2015 и 2018 годы для Новосибирской области. Коэффициенты процентной нагрузки показывают значительный разброс, что свидетельствует о различных условиях, сложившихся на рынке кредитных услуг в регионах. В Кемеровской области значительного роста и падения данного показателя не наблюдается.

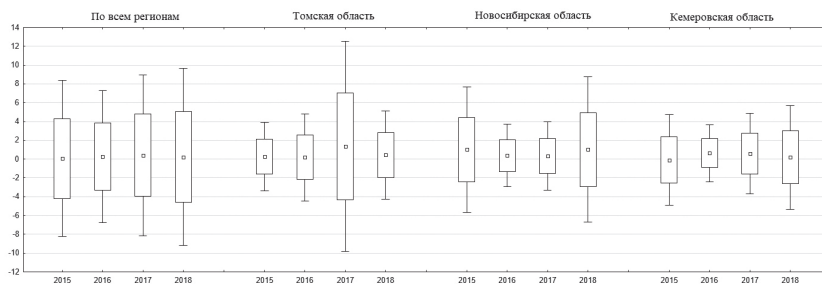


Рис. 11. Дисперсионный анализ коэффициента процентной нагрузки

Что касается внутренних факторов, то рентабельность продаж за рассматриваемый период показала, что у большинства компаний управление операционной деятельностью компаний является неэффективным либо находится на среднем уровне. При этом в большинстве случаев у компаний с высоким уровнем рентабельности продаж низкий коэффициент оборачиваемости активов, у компаний с рентабельностью продаж на уровне нормы — высокий уровень оборачиваемости активов. В связи с этим у большинства компаний уровень рентабельности ак-

тивов находится на достаточном уровне. Те компании, у которых и уровень рентабельности продаж, и оборачиваемость активов ниже нормативного значения, имеют низкое значение рентабельности активов, что свидетельствует о неэффективном управлении активами компании. Рентабельность активов в региональном разрезе отражает больший разброс для Кемеровской области по сравнению с остальными регионами (рис. 12).

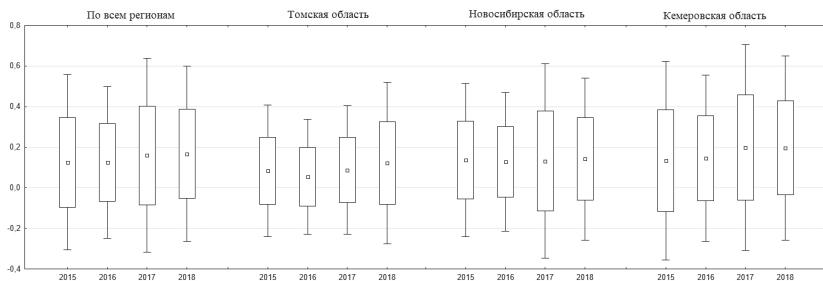


Рис. 12. Дисперсионный анализ коэффициента рентабельности активов

Так как у большинства компаний затрудненное финансовое положение (как показал финансовый анализ), разный уровень финансового рычага (при этом еще и высокий), а также тенденция к увеличению налоговой и процентной нагрузки — требования к рентабельности активов сложились разные.

На втором этапе исследования из общей выборки флагманов были отобраны те компании, которые имеют устойчивое финансовое положение. Модель Дюпона представлена показателями двух групп — факторами внешнего воздействия и факторами внутренней среды. Для определения требований к рентабельности активов (показатель, объединяющий вторую группу факторов) первую группу факторов можно объединить в один коэффициент внешнего воздействия (44).

$$K_{\text{вв}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ПДН}} \times \frac{\text{ПДН}}{\text{ОП}} \times \frac{\text{А}}{\text{СК}} \quad (44)$$

Уменьшение данного коэффициента в рамках рассматриваемого периода говорит об увеличении внешнего воздействия на предприятие, в связи с чем для поддержания рентабельности собственного капитала на прежнем уровне или его увеличении необходимо увеличивать рентабельность активов, т. е. повышать эффективность операционной деятельности.

На рис. 13 представлен трендовый анализ коэффициента внешнего воздействия компаний с устойчивым финансовым положением по областям.



Рис. 13. Трендовые линии коэффициента внешнего воздействия по областям

Анализ коэффициента внешнего воздействия финансово-устойчивых предприятий-флагманов в региональном разрезе не позволяет выявить однозначного тренда. Однако четко прослеживаются предприятия с резким приростом и падением показателя.

В Томской области у двух компаний (ООО «Томскнефтехим» и АО «СХК») наблюдается прирост показателя, что свидетельствует о сокращении внешнего воздействия. Компании, которые смогли сократить внешнее воздействие, как следствие имеют более устойчивую позицию на рынке. У компании ООО «Газпромнефть-Восток» показатель внешнего воздействия имеет явную тенденцию к сокращению, в связи с чем для поддержания и роста достаточного уровня рентабельности собственного

капитала необходимо повышать эффективность операционной деятельности.

В Новосибирской области относительно других предприятий-флагманов области явно виден прирост показателя у компании ООО «Агротрак». Данная компания более активно сокращает внешнее воздействие, что позволяет сохранить уровень рентабельности собственного капитала при незначительном изменении рентабельности активов. Еще более явно прослеживается падение анализируемого показателя компании АО «Искитимцемент». Эта компания не смогла сократить внешнее воздействие. В данной ситуации, если не уделять внимание рентабельности активов, рентабельность собственного капитала может также сократиться.

В Кемеровской области большинство компаний имеют прирост показателя внешнего воздействия (АО «Шахта «Большевик», ООО «ЗСЭМЗ», ПАО «Распадская», ООО «Разрез Южный», АО «Шахта «Полосухинская»). Данные флагманские предприятия активно сокращали внешнее воздействие, о чем свидетельствуют линии тренда, направленные резко вверх. Данные компании имеют благоприятные условия для увеличения рентабельности собственного капитала. При этом финансовое воздействие на компании АО «Салек» и ООО «КАМСС» увеличилось, в связи с чем у компаний возникает необходимость в повышении эффективности управления активами для предотвращения снижения рентабельности собственного капитала.

На рис. 14 представлены трендовые линии рентабельности активов и собственного капитала по областям в динамике.

При проведении анализа показателей *ROA* и *ROE* по финансово-устойчивым предприятиям-флагманам в региональном разрезе однозначного тренда не наблюдается, в связи с чем в работе проводится анализ наиболее значимых изменений показателей.

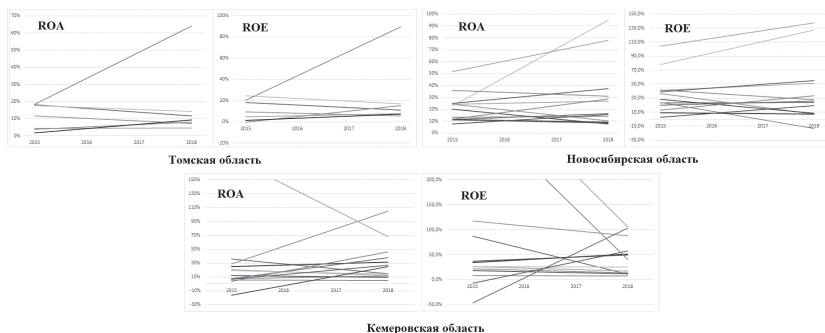


Рис. 14. Трендовые линии рентабельности активов и собственного капитала по областям

В Томской области компанией с резким приростом показателей *ROA* и *ROE* является компания ЗАО «СЦЛ». У данной компании прослеживается взаимосвязь показателей, а также их высокий уровень, что свидетельствует о высокой эффективности управления компанией и её конкурентоспособности, относительно других предприятий-флагманов отрасли.

В Новосибирской области лидерами являются ООО «Разрез Восточный» и ООО «Рич Фэмили», для которых также наблюдается взаимосвязь анализируемых показателей *ROA* и *ROE*. Оба показателя компаний имеют явный тренд роста и высокое значение, что также свидетельствует об эффективном управлении как активами, так и инвестиционным капиталом, и выделяет компании среди остальных предприятий-флагманов области.

В Кемеровской области взаимосвязь данных показателей рентабельности активов и собственного капитала явно видна только у одной компании — ООО «ПТК «Уголь». Так как компания не смогла повысить эффективность управления активами, рентабельность собственного капитала резко падает. Обратная ситуация наблюдается у компании АО «Шахта «Большевик». Повышение уровня рентабельности активов было недостаточ-

но, чтобы удерживать уровень рентабельности собственного капитала, в связи с чем наблюдается сокращение последнего.

Финансовый анализ компаний-флагманов Томской, Новосибирской и Кемеровской областей на протяжении последних четырех лет показал, что компании в большинстве своем являются малоэффективными и несут высокие финансовые риски. Всего 21% компаний в каждом регионе смог улучшить финансовое положение до устойчивого, а также имеет устойчивое финансовое положение на протяжении всего периода. В региональном аспекте в Новосибирской и Кемеровской областях флагманы в большей степени переменчивы в структуре инвестируемого капитала, по-разному расставляя приоритеты в источниках финансирования, флагманы Томской области, привлекающая больше внешних источников финансирования, показывают большие отклонения в рентабельности продаж.

Финансовая пятифакторная модель рентабельности собственного капитала предприятий-флагманов Томской и Новосибирской областей показала: рентабельность собственного капитала напрямую зависит от рентабельности активов. При эффективном управлении и повышении уровня рентабельности активов рентабельность собственного капитала также будет увеличиваться. Однако на примере крупнейшего предприятия-флагмана Кемеровской области сделан вывод о том, что увеличение рентабельности активов не всегда означает увеличение рентабельности собственного капитала. Повышение эффективности управления активами может быть недостаточно.

Рентабельность активов в региональном разрезе отражает большой разброс для Кемеровской области по сравнению с остальными регионами, видно постепенное снижение разброса значений финансового рычага во всех рассматриваемых регионах в период 2014–2018 гг. Знаковым становится 2017 год для флагманов Томской области, 2015 и 2018 гг. — Новосибирской области. Коэффициенты процентной нагрузки показывают значительный разброс, что свидетельствует о различных

условиях, сложившихся на рынке кредитных услуг в регионах. В Кемеровской области значительных ростов и падений данного показателя не наблюдается. Коэффициент налоговой нагрузки незначительно выше у флагманов Кемеровской области, что сопровождается и более высоким разбросом показателей. В Новосибирской области, напротив, налоговая нагрузка предприятий-флагманов более однородна. Кризисный 2015 год оказывает влияние на показатели налоговой нагрузки флагманов, но только Кемеровской области.

Подводя итог проведенному анализу, можно сделать вывод: чтобы предприятия при увеличении влияния внешних факторов не уходили в состояние неплатежеспособности, необходимо контролировать как внутренние факторы, такие как рентабельность и оборачиваемость активов, так и внешнее воздействие в совокупности, чтобы тем самым повышать эффективность деятельности компании, и, как следствие, уровень конкурентоспособности.

Список библиографических ИСТОЧНИКОВ

1. Портер М. Конкуренция М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. 608 с.
2. Криворотов В. В. Методология формирования механизма управления конкурентоспособностью предприятия. Екатеринбург : УГТУ-УПИ, 2007. 238 с.
3. Пробст А. Е. Вопросы размещения социалистической промышленности. М. : Наука, 1971. 377 с.
4. Enright M. J. Why Clusters are the Way to Win the Game? // World Link. 1992. № 5, July-August. P. 24–25.
5. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск : Ойкумена, 2005. 496 с.
6. Колосовский Н. Н. Основы экономического районирования. М. : Государственное издательство политической литературы, 1958. 200 с.
7. Колосовский Н. Н. Теория экономического районирования. М. : Мысль, 1969. 335 с.
8. Бандман М. К. Исходные позиции методических положений по использованию моделей ТПК в предплановых исследованиях // Методы и модели регионального анализа. Новосибирск : ИЭиОПП, 1977. С. 98–112.
9. Лебедев В. В. Математическое моделирование социально-экономических процессов. М. : Изограф, 1997. 365 с.

10. Бандман М. К. Подход и основные этапы решения задачи оптимизации формирования ТПК // Моделирование формирования территориально-производственных комплексов. Новосибирск, 1971. С. 175–209.

11. Савельев Ю. В. Управление конкурентоспособностью региона: от теории к практике. Петрозаводск : Карельский научный центр РАН, 2010. 516 с.

12. Колосовский Н. Н. Производственно-территориальное сочетание (комплекс) в советской экономической географии // Вопросы географии. 1947. № 6. С. 133–168.

13. Попова Н. В. Особенности территориальной структуры энергопроизводственного цикла алюминия в Сибири // География и природные ресурсы. 2006. № 1. С. 96–104.

14. Каплински Р. Распространение положительного влияния глобализации. Какие выводы можно сделать на основании анализа цепочки добавления стоимости? М. : ГУ ВШЭ, 2002. 68 с.

15. Maillat D., Grosjean N. Globalization and territorial production systems. Working paper 9906b, Universite de Neuchatel, 1999. 19 p.

16. Perroux F. Economic space: theory and applications // Quarterly Journal of Economics. 1950. Vol. 64. P. 89–104.

17. Андрианов В. Д. Эволюция основных концепций регулирования экономики: от теории меркантилизма до теории саморегуляции. М. : Экономика, 2008. 326 с.

18. Системный подход. Материал из Википедии – свободной энциклопедии. [Электронный ресурс]. URL: <https://goo.su/0ogY> (дата обращения: 14.01.2020).

19. Криворотов В. В., Калина А. В., Байраншин А. Ю. Методический подход к оценке конкурентоспособности территориально-производственных комплексов // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2011. № 3. С. 81–91.

20. Криворотов В. В., Калина А. В., Байраншин А. Ю. Методика оценки конкурентоспособности территориально-производственного комплекса // Социально-экономическое раз-

витие Украины и ее регионов: проблемы науки и практики. Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2011. С. 141–153.

21. Суслов И. П. Теория статистических показателей. М., 1975. 264 с.

22. Крылов С. И. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации М. : Финансы и статистика ; ИНФРА-М, 2008. 240 с.

23. Бочаров В. В. Современный финансовый менеджмент. СПб. : Питер, 2008. 390 с.

24. Ковалев В. В. Финансовый анализ. Методы и процедуры. М. : Финансы и статистика, 2010. 453 с.

25. Савицкая Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. М. : ИНФРА-М, 2010. 288 с.

26. Аудит : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / В. И. Подольский [и др.] ; под ред. В. И. Подольского. М. : Аудит : ЮНИТИ, 2008. 744 с.

27. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Финансы предприятий. М. : ИНФРА-М, 2009. 343 с.

28. Любушин Н. П. Анализ финансового состояния организации. М. : Эксмо, 2006.

29. Бланк А. И. Основы инвестиционного менеджмента. Киев : Ника-Центр : Эльга-Н, 2017. 672 с.

30. Борщ Л. Н. Инвестирование: теория и практика. М. : Знание, 2015. 470 с.

31. Инвестирование / В. М. Гринева, В. А. Коюда, Т. И. Лепейко [и др.] М. : Знание, 2018. 456 с.

32. Исабекова О. Инвестиционная политика и ее составляющие // Инвестиции в России. 2017. № 9. С. 25–30.

33. Витун С. Е., Чигрина А. И. Финансы предприятия отрасли. Гродно : ГрГУ им. Я. Купалы, 2018. 213 с.

34. Майорова Т. В. Инвестиционная деятельность. М. : Центр учебной литературы, 2014. 376 с.

35. Моисеенко И. П. Инвестирование. М. : Знание, 2016. 490 с.

36. Поединок В. В. Инвестиционная деятельность как вид хозяйственной деятельности // Хозяйственное право и хозяйственный процесс. 2013. № 6 (2). С. 131–135.

37. Шукин Б. М. Инвестирование: курс лекций. Киев : МАУП, 2004. 216 с.

38. Городнова Н. В., Воронов Д. С., Емельянов А. А. Информационно-технологическая фаза развития экономики как фактор повышения конкурентоспособности российских интегрированных компаний // Вестник НГУЭУ. 2017. № 3. С. 258–272.

39. Черванев Д. М. Менеджмент инвестиционной деятельности предприятий. М. : Знание-Пресс, 2013. 622 с.

40. Царёв В. В. Оценка экономической эффективности инвестиций. СПб. : Питер, 2014. 464 с.

41. Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Торгсервис» URL: https://www.rusprofile.ru/accounting?ogrn=1069639004434#xblock_1 (дата обращения: 22.06.2019 г.).

42. Домников А. Ю., Домникова Л. В. Управление развитием региональной электроэнергетики. Екатеринбург : УМЦ УПИ, 2019. 358 с.

43. Домников А. Ю., Домникова Л. В. Управление развитием территориального энергогенерирующего комплекса. Екатеринбург : УМЦ УПИ, 2018. 344 с.

44. Domnikov A., Petrov M., Domnikova L. Evaluation of energy-related projects in remote areas // Challenges and Solutions in the Russian Energy Sector. Vol. "Innovation and Discovery in Russian Science and Engineering" Cham. 2018. С. 133–140.

45. Domnikov A., Chebotareva G., Khodorovsky M. Complex approach to assessment of competitiveness of power generating companies of developing economies // International Journal of Sustainable Development and Planning. 2018. Vol. 13. № 2. P. 349–360.

46. Domnikov A., Chebotareva G., Khodorovsky M. Rating approach to assess the level of investment risks of power-generating companies: the case of Russia // Challenges and Solutions in the Russian

Energy Sector. Vol. "Innovation and Discovery in Russian Science and Engineering". Cham. 2018. P. 115–121.

47. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.11.2018) «О бухгалтерском учете» URL: <http://base.garant.ru/70103036/> (дата обращения: 22.09.2019).

48. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 28.04.2017) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/ (дата обращения: 22.09.2019).

49. Приказ Минфина России ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/ (дата обращения: 22.09.2019).

50. Грант Р. Современный стратегический анализ. 7-е изд. СПб. : Питер, 2012. 66 с.

51. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. СПб. : Печатный двор, 1992. С. 20.

52. Northcott D., Taulapapa T. M. Using the balanced scorecard to manage performance in Public Sector Organizations: Issues and Challenges // International journal of public sector management. 2012. P. 166–191.

53. Цымбал О. Г. Экономические и социально-политические идеи трактата Ксенофонта «О доходах» // Традиционные общества: неизвестное прошлое. Кн. 1. Челябинск. 2010. С. 199–203.

54. Шпитер Р. И., Новоселов А. С. Региональные проблемы рыноковедения. Экономический аспект. Новосибирск : Наука, 1993. С. 443.

55. Humphreys K. A., Trotman K. T. The balanced scorecard: The effect of strategy information on performance evaluation judgments // Journal of Management Accounting Research. 2011. № 1. Vol. 23. P. 81–98.

56. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. М. : Вильямс, 2007. С. 356.

57. Кревенс Д. В. Стратегический маркетинг. М. : Вильямс, 2003. 742 с.

58. Нечеухина Н. С., Мустафина О. В. Особенности развития торговли и потребительского рынка Свердловской области в условиях импортозамещения // Сб. материалов II Пермского конгресса ученых-экономистов: Какая экономическая модель нужна России? Пермь. 2016. С. 188–193.

59. Станковская И. К., Стрелец И. А. Экономическая теория. 3-е изд., испр. М.: Эксмо, 2008. 448 с.

60. ГОСТ Р 51303-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения. URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200108793> (дата обращения: 22.09.2019 г.).

61. Нечеухина Н. С., Мустафина О. В. Финансовое управление доходами бизнес-структур розничной торговли // Актуальные направления научной мысли: проблемы и перспективы / сб. материалов V Всероссийской научно-практической (национальной) конференции, 19-21 марта 2018 г. Новосибирск, 2018. С. 188–197.

62. Цымбал О. Г. Экономические и социально-политические идеи трактата Ксенофонта «О доходах» // Традиционные общества: неизвестное прошлое. Кн. 1. Челябинск, 2010. С. 199–203.

63. Rugman A., D'Cruz J. The theory of the flagship firm // *European Management Journal*. 1997. Vol. 15. № 4. P. 403–412.

64. Whalley J. Flagship firms, consolidation and changing market structures within the mobile communications market // *Telecommunications Policy*. 2004. № 28. P. 161–175.

65. Kramarz M., Kramarz W. Flagship firms of a distribution network in supply chains of metallurgical products // *Research in logistics and production*. 2013. Vol. 3. № 1. P. 21–35.

66. Ernst D., Kim L. Global production networks, knowledge diffusion, and local capability formation // *Research Policy*. 2002. № 31. P. 1417–1429.

67. Lazerson M., Lorenzoni G. The firms that feed industrial districts: a return to the Italian source // *Industrial and Corporate Change*. 1999. Vol. 8. P. 235–266.

68. Kamp B. Examination of dedicated relationships between automotive suppliers and car-makers: evidence on the flagship/5 partners model // Nova Science Publishers. 2009. P. 191–212.
69. Kent T., Brown R. Flagship marketing: Concepts and places. London : Routledge, 2009. 240 p.
70. Themed flagship brand stores in the new millennium: theory, practice, prospects / R. V. Kozinets, J. Sherry, B. DeBerry-Spence [et al.] // Journal of retailing. 2002. Vol. 78. № 1. P. 17–29.
71. Industrial clusters, flagship enterprises and regional innovation / S. Anokhin, J. Wincent, V. Parida [et al.] // Entrepreneurship & Regional Development. 2018. С. 1–15.
72. Андрюшина М. С., Жданова А. Б. Применение финансовой модели DuPont для управления эффективностью малого и среднего бизнеса г. Томска // Информационные технологии в науке, управлении, социальной сфере и медицине : сб. материалов VI Междунар. науч. конф. (Томск, 14–19 октября 2019 г.) / под ред. О. Г. Берестневой [и др.]. Томск : НИ ТПУ. 2019. С. 193–198.

Оглавление

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	3
ГЛАВА 1. Научно-методические основы обеспечения конкурентоспособности территориально-производственных комплексов	6
1.1. Территориально-производственный комплекс как объект исследования конкурентоспособности	6
1.2. Формирование научно-методического подхода к исследованию и обеспечению конкурентоспособности территориально-производственного комплекса	25
ГЛАВА 2. Интегрированный экономический анализ в управлении бизнес-процессами ведущих отраслей экономики региона	40
2.1. Интеграция аналитических показателей при оценке факторов, влияющих на финансовое состояние промышленного предприятия.....	40
2.2. Методологические принципы анализа инновационной деятельности коммерческих организаций	68
2.3. Анализ инвестиционной деятельности при реализации проектов и в антикризисном управлении	112
2.4. Аналитическое обеспечение финансового управления экономическим субъектом розничной торговли региона.....	139
ГЛАВА 3. Анализ влияния компаний-флагманов на социально-экономическое развитие региона.....	168
3.1. Теория и методология анализа влияния компаний-флагманов на социально-экономическое развитие региона	168
3.2. Результаты оценки влияния компаний-флагманов на развитие регионов Западной Сибири.....	174
СПИСОК БИБЛИОГРАФИЧЕСКИХ ИСТОЧНИКОВ.....	187

Научное издание

Агарков Гавриил Александрович
Антонова Ирина Сергеевна
Андрюшина Мария Сергеевна
Городнова Наталья Васильевна
Домников Алексей Юрьевич
Ильшева Нина Николаевна
Калина Алексей Владимирович
Криворотов Вадим Васильевич
Крылов Сергей Иванович
Мустафина Ольга Валерьевна
Нечуехина Надежда Семеновна
Савостина Ольга Викторовна
Синянская Елена Рудольфовна
Тургель Ирина Дмитриевна

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В УПРАВЛЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕГИОНА

Редактор О. В. Климова
Верстка Е. В. Ровнушкиной

Подписано в печать 31.03.2020. Формат 60×84 1/16.
Бумага писчая. Цифровая печать. Усл. печ. л. 11,4.
Уч.-изд. л. 8,7. Тираж 100 экз. Заказ 92.

Издательство Уральского университета
Редакционно-издательский отдел ИПЦ УрФУ
620049, Екатеринбург, ул. С. Ковалевской, 5
Тел.: 8 (343) 375-48-25, 375-46-85, 374-19-41
E-mail: rio@urfu.ru

Отпечатано в Издательско-полиграфическом центре УрФУ
620083, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4
Тел.: 8 (343) 358-93-06, 350-58-20, 350-90-13
Факс: 8 (343) 358-93-06
<http://print.urfu.ru>

